

У НОМЕРІ:

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Кондіус І.С.

Еволюція кумулятивних теорій регіонального економічного розвитку..... 4

Потапюк Л.М., Потапюк І.П.

Соціально-педагогічні засади розвитку системи національної кооперативної освіти на західноукраїнських землях (кінець ХІХ – початок ХХ століття)..... 11

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Дем'янчук М.А., Маслій Н.Д.

Дослідження зв'язку між макроекономічними показниками розвитку країни та податковими надходженнями..... 19

Швед В.В.

Теоретические аспекты шеринговой экономики..... 26

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Грицишин А.Т.

Оцінка критеріїв достатності міжнародних резервів у країнах Центральної та Східної Європи..... 32

Журавльов О.В., Урбан О.А.

Статистичне моделювання трансформації економічних систем країн Балтії..... 42

Рачинська А.В.

Зарубіжний досвід реформування та підвищення економічної безпеки залізничного транспорту..... 50

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Войтко С.В., Волинець К.В.

Дослідження динаміки обсягів інвестування в альтернативну енергетику за секторами та регіонами..... 58

Міхель Р.В.

Сучасні методологічні підходи до визначення рівня конкурентоспроможності регіонів..... 63

Олександренко І.В.

Ринкова вартість регіону як фактор забезпечення його конкурентоспроможності..... 70

Чуль О.М.

Креативний потенціал як конвергентний чинник регіонального розвитку..... 77

Шубалий О.М.

Тенденції економічного розвитку аграрної системи регіону..... 83

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Terekhow E.

Begründung von organisations- und rechtsformen eines betriebes von bodenrekultivierung nach den tagebauen..... 94

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Дем'яненко Т.І. Удосконалення моделі адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств.....	101
Зіць О.Є. Система збалансованих показників як основа оцінки ефективності діяльності інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця».....	107
Зернюк О.В., Василенко О.В., Мостовий О.О. Теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю виробничого підприємства.....	120
Климчук М.М. Концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору.....	125
Коваленко Н.М., Гнатко П.Ю., Вініковецький О.А. Розробка бізнес-стратегій підприємствами туристичної галузі з урахуванням ситуаційного підходу.....	129
Кривов'язюк І.В., Пушкарчук І.М., Волинчук Ю.В. Капіталізації як основа динамічного розвитку підприємств.....	135
Маказан Є.В., Головань О.О., Олійник О.М. Концепція формування лояльності споживачів в системі маркетингу машинобудівного підприємства.....	144
Полінкевич О.М. Потенціал розвитку будівельних підприємств Волинської області.....	151
Пінчук С.С. Фінансове планування як ключовий елемент в системі управління ефективністю діяльності підприємств залізничного транспорту.....	155
Руденко О.М. Інноваційна діяльність підприємств радіоелектронної промисловості в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку.....	162
Сітковська А.О. Конкурентна диференціація в аграрному підприємстві.....	168
Талах Т.А. Особливості методики аналізу ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.....	173
Черчик Л.М., Івашкевич І., Бегун С. Система ризик-менеджменту підприємства: сутність та складові.....	178

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Zabedyuk M., Dorosh V. Essence and features of evaluation of financial position of enterprise.....	184
Карлін М.І. Управління дефіцитом бюджету України: проблеми та перспективи.....	188
Корецька Н.І. Досвід зарубіжних країн щодо практики еквайрингового обслуговування та прогнози його розвитку.....	197
Кондрашихін А.Б. Бюджетні механізми фінансування міського туризму.....	205

Копилова О.В., Пугачова Н.М.
Механізм формування архітектури сучасних трейдингових мереж фондового ринку..... 212

Ткаченко Т.П., Волинець Д.П.
Оцінка фінансової стійкості пат «Альфа-банк» за допомогою регресійного аналізу..... 220

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

Єлісєєва О.К., Ярьсько А.М.
Методи оцінки основних засобів в умовах законодавчих змін: вітчизняний та зарубіжний досвід..... 223

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

Вахович І.М., Пушкарчук І.М., Товстенюк О.В.
До питання формування соціальної відповідальності бізнесу в Україні..... 230

Семів Л.К., Гузар У.Є.
Модифікація категорії «трудова діяльність» в умовах розвитку економіки знань..... 238

РЕЦЕНЗІЇ

Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М.
Рецензія на підручник «Міжнародна економіка» (Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук)..... 243

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 332.14

Кондіус І.С., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ КУМУЛЯТИВНИХ ТЕОРІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У публікації підлягають розгляду основні теорії регіонального економічного росту та розвитку. Систематизовані напрямки і школи теорій регіонального розвитку, розкрито їх зміст, встановлені основні фактори росту та розвитку, виділені сильні сторони та вказані недоліки кумулятивних теорій та моделей з позиції їх можливого застосування в реальних умовах соціально-економічних перетворень в країні.

Ключові слова: регіон, кумулятивні теорії, модель, економічний розвиток, ріст.

KondiusI.

EVOLUTION OF THEORIES CUMULATIVE REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

The publication be considered the basic theory of regional economic growth and development. Systematized areas and schools theories of regional development, disclosed their content, set the main factors of growth and development, highlighted the strengths and deficiencies of cumulative theories and models from the standpoint of their possible application in the real world socio-economic transformation in the country.

Keywords: region, cumulative theory, model, economic development and growth.

Кондиус И.С.

ЭВОЛЮЦИЯ КУМУЛЯТИВНЫХ ТЕОРИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

В публикации подлежат рассмотрению основные теории регионального экономического роста и развития. Систематизированы направления и школы теории регионального развития, раскрыто их содержание, установлены основные факторы роста и развития, выделены сильные стороны и указаны недостатки кумулятивных теорий и моделей с позиции их возможного применения в реальных условиях социально-экономических преобразований в стране.

Ключевые слова: регион, кумулятивные теории, модель, экономическое развитие, рост.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Невід'ємною складовою успішного розвитку регіонів України в сучасних економічних умовах є ефективне функціонування соціальної та виробничої інфраструктури, що вимагає розширення фінансових можливостей державних і місцевих органів влади. Додаткової значущості проблемі що досліджується, надає необхідність систематизації сучасних економічних теорій та їх кореляція з домінуючими у світі парадигмами соціально-економічного розвитку.

Цілі статті. Встановлення можливості застосування моделей, побудованих на основі кумулятивних теорій в реальних умова функціонування регіонів України

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Першим етапом концептуального дослідження є вивчення зарубіжного теоретичного досвіду регіонального економічного розвитку і моделей конвергенції з метою виявлення сутності інтеграційних процесів та природи їх виникнення.

Історично в множині теорій регіонального зростання виділяють чотири напрямки: неокласичні теорії, теорії кумулятивного росту, нові теорії регіонального росту, інші теорії, що пояснюють приватні або окремі питання регіонального розвитку.

У 60-х роках ХХ століття з'явилися перші роботи з неокласичної теорії Дж. Бортса, Х. Зібберта, Р. Солоу, Т. Свана, Г. Менк'ю, Д. Ромера, А. Уейла, Р. Барро, Х. Сала-і-Мартіна, Р. Холла, Ч. Джонса. В основі теорії лежать основні правила виробничої функції із затухаючою та постійною віддачею масштабу, зближення або конвергенцією регіонів, міжрегіональної торгівлі, збалансованого росту та умови вільної конкуренції.

Розглянуті неокласичні моделі регіонального розвитку мають ряд суттєвих недоліків: занадто сурові передумови, які використовуються для пояснення регіонального розвитку, надлишкова увага до обробного сектора; нехтування соціальними та політичним фактором; виключення з аналізу інновацій і каналів їх розповсюдження в економіці; розгляд розвитку як послідовно змінюючих один одного однорідних рівноважних станів, тобто допущення однорідності економічного простору і часу; використання в своїх моделях умов вільної або досконалої конкуренції.

Поряд з недоліками, неокласичні моделі наділені сильними сторонами, які дозволяють: найкращим чином виміряти регіональні ефекти; встановлювати напрямок руху факторів виробництва, товарів і послуг, а також рівень накопичення капіталу за регіонами; виявляти ступінь впливу виробничих і просторових факторів на темпи росту економіки регіонів; завдяки прямій залежності між темпом росту економіки та відмінністю між поточним і рівноважним рівнем доходу в економіці передбачати сходження (конвергенцію); можливість пластично застосовувати їх на практиці та виконувати перевірку.

Опоненти неокласичної теорії висувають свою теорію поляризованого розвитку, в якій відстоюють протилежне бачення очікуваних результатів процесу економічного розвитку регіонів в умовах нерегулярного ринку (табл. 1). На відміну від теорії регіонального розвитку, в якій ймовірність зближення (конвергенція) рівнів розвитку регіонів за показником ВРП на душу населення, прихильники теорії поляризованого розвитку відстоюють позицію щодо розходження (дивергенції) регіонального розвитку, тобто прогнозується посилення асиметричності регіонів за економічними показниками [9, с. 9].

Витоки теорії поляризованого економічного розвитку знайшли свої продовження у формуванні теорії кумулятивної причинної обумовленості Г. Мюрдаля, теорії прямого та зворотного зв'язку А. Хіршмана, нової економічної географії, теорії полюсів росту, центрів росту та канали його розповсюдження в просторовій економіці Ф. Перру, Ж.-Р. Будвіля, Ч. Шмідта, Д. Дарвента, Х. Р. Ласуєна, П. Порт'є, Ч. Шмідта, Д. Дарвента, утворення агломерацій і центральних міст Х. Річардсона, теорії «центр – периферія» Дж. Фрідмана, моделі інновацій та дифузії нововведень Т. Хегестранда і П. Хаггета, розвиток периферійних територій, моделі «вулкан» Х. Гірша, постійна віддача від масштабу, нерівномірний розвиток в умовах вільної конкуренції, теорії ігор У. Вавльза і Дж. Стігліца.

Теорія кумулятивного економічного регіонального розвитку базується на концепції взаємної та кумулятивної причинної обумовленості Г. Мюрдаля [15, с. 565-575], де він, на відміну від прихильників теорії зрівноваженості, заперечує повернення системи у рівноважний стан спокою після впливу на неї імпульсів процесів, що створюють умови для майбутнього розвитку та забезпечують кінцевий результат, який перевищує початковий. Дія ринкових сил поглиблює регіональні нерівності економічного росту, що зумовлено привабливістю економічно розвинутих регіонів над економічно слабкими. Тоді як високо розвинуті регіони за рахунок нарощення потужності виробництва можуть забезпечити зменшення трансакційних та виробничих витрат, слабкорозвинуті регіони пропонуючи дешеву робочу силу, яка є недостатнім привабливим фактором для залучення та розширення бізнесу, не сприяють подальшому розвитку економічної могутності на своїй території. При такому підході ріст економіки відбувається нерівномірно і рівні економічного розвитку регіонів не вирівнюються, але завдяки ефекту розходження відбувається лише деяке зближення між ними.

Таблиця 1

Еволюція теорій кумулятивного розвитку

Теорії/Моделі/Концепції	Прихильники	Сутність моделі	Фактори регіонального росту	Переваги	Критичні моменти	Джерело
Теорія кумулятивної причинної обумовленості	Г. Мюрдаль, Н. Колдор	- виникнення центрів росту та канали їх поширення, утворення агломерацій центрів росту, інновації та дифузія нововведень, - розвиток периферійних територій, - постійна віддача від масштабу, - нерівномірний розвиток в умовах вільної конкуренції	- спеціалізація виробництва, - ефект масштабу, - ринкові сили	- врахування реальних регіональних факторів, - визнання інновацій та каналів їх розповсюдження в якості основних факторів розвитку території, - дифузії нововведень та індустріалізації дає можливість вирівнювання регіональних рівнів, - практичне використання при розробці конкретних програм регіональної політики, - розуміння економічного розвитку як послідовного ряду змінюючих один одного нерівноважних станів	- не враховуються роль малих підприємств, - регіональна політика орієнтована на розвиток великих підприємств, які не враховують специфіку регіону, - не приділяється уваги внутрішній узгодженості регіональної виробничої системи, - не враховують природу транснаціональних фірм, - ігнорують віддачу від масштабу, від масштабу ринка та реальну недосконалу конкуренцію, - не враховані правила нової теорії торгівлі і нової теорії росту	[12]
Теорія прямого і зворотного зв'язку	А. Хіршман	- ріст економіки в країні відбувається незбалансовано	- мобілізація потенційних резервів, - ефект розходження			[13]
Теорія «полосів росту»	Ф. Перу, Ж.Р. Будвіль, П. Потье, Х. Ласуєн, Ч. Шмідт, Д. Дарвент	- зростання економіки країни у всіх регіонах відбувається нерівномірно, із змінною інтенсивністю з змінним ефектом, - вихід на міжнародні ринки через конкуренцію	- інновації і др. нововведення і канали їх розповсюдження, - дифузія в супутні удосконалення, - ефект збільшення			[14, с. 60]
Модель сукупної причинної обумовленості та міської агломерації	Х. Річардсон, Гонро	- фактори є функцією від ефекту агломерації, - переваги локалізації, - різниця в цінах на фактори в регіонах, - індивідуальні особливості регіонів, - локалізація, пов'язана з нерухомістю факторів,	- концентрація вироб. діяльності в містах, - агломерація виробництва і фактори його утворення			[15]
Теорія «центр-периферія»	Дж. Фрідман	- економічний ріст концентрується виключно у містах	виробничої діяльності в ядрах росту			[15], [16, с. 25-26]
Модель «дифузії нововведень» або «хвилі нововведень»	Т. Хегестранд, П. Хаггет, Дж. Фрідман, Т. Хермансен	Чотири стадії хвилі нововведень: - дифузний процес, центробіжні сили, конденсація, насичення	дифузія або хвилі нововведень і канали їх розповсюдження			[17, с. 77], [18, с. 136]
Модель «вулкан»	Х. Гірш	- міська агломерація забезпечується періодичними імпульсами інноваційної діяльності, - періодичність імпульсів нововведень	нововведення розтікаються на периферію			[19]
Теорія «ігор»	У. Вальз, М. Спенс, Дж. Стігліц	Взаємодія двох регіонів – гра з нульовою сумою: розвиток одних регіонів приведе до занепаду інших	- стимулювання інноваційної діяльності, відміна субсидіювання відсталіх регіонів	Введення поняття - порушення рівноваги у розвиткові того чи іншого процесу	- неприйнятність регіональної взаємодії	[4, р. 165]

Базовою для кумулятивних моделей стала модель Г. Мюрдаля [12], в якій автор приходиться до висновку, що початкові переваги окремої території, центрів (полюсів) росту, приводять до прискорення їх розвитку і ще більшому відставанню інших регіонів, тобто: ріст економіки відбувається нерівномірно і рівні економічного розвитку територій не зближують. Проте завдяки ефекту розходження можливе їх деяке вирівнювання. Формалізований вигляд дана концепція отримала в працях Н. Калдора та ін.

Згідно теорії прямого і зворотного зв'язку А. Хіршмана [13] зростання економіки в країні відбувається незбалансовано. Такий розвиток передбачає наявність тих самих ресурсів і якостей, недостатність яких і служить першопричиною відсталості. «Незбалансований розвиток» підтриманий А. Хіршманом може стати стимулом для мобілізації потенційних резервів в інтересах розвитку. Автор приходиться до висновку, що просторовий розвиток економіки в країні відбувається нерівномірно, в результаті чого рівень економічного розвитку територій лише зближується, але не вирівнюється.

В концепції полюсів росту, вперше запропонованої Ф. Перру [14, с. 60], зростання економіки в регіонах відбувається нерівномірно, тобто регіональне зростання не забезпечує зближення рівнів економічного розвитку територій, хоча можливе деяке вирівнювання за рахунок каналів розподілу «ефектів збільшення». В полюс росту Перру включає три основні компоненти [16, с.63]: 1) провідну галузь, галузь-мотор, яка володіє потужним потенціалом росту та високою здатністю до нововведень, тобто галузь з великим мультиплікаційним ефектом (пропульсивна галузь); 2) групу галузей місцевого значення, зв'язану з нею через систему відносин типу «затрати-випуск»; 3) просторову агломерацію виробництва, яка забезпечує підприємства отримання «зовнішньої економії». Однією із відмінностей концепції Ф. Перру від Й. Шумпетера полягає в тому, що для Перру важливим є не стільки нововведення, скільки його дифузія в супутні удосконалення, невеликі інновації [14, с. 64-65]. Центральну роль у створенні «полюсів росту» і «каналів» розповсюдження, на думку автора, має відігравати держава, яка має гармонізувати розвиток та запровадити індикативне планування як інструмент для зменшення неоднорідності або різниці в рівні економічного розвитку регіонів і країн.

Подальший розвиток регіональна теорія росту отримала в дослідженнях Ж.-Р. Будвіля [17, с. 236-237], де автор конкретизував абстрактні ідеї Ф. Перу відносно полюсів росту (полюсів розвитку) і стверджував, що зростання виробництва не відбувається рівномірно у всіх галузях господарства – завжди можна виділити динамічні, так звані пропульсивні галузі, які являються стимулом розвитку всієї економіки. Через систему відносин «затрати – випуск» В. Леонтьєва ефект нововведення передається на всю економіку. Процес концентрації виробництва зосереджує галузі в конкретній точці (районі) – центрі (полюсі) росту. Будвіль запропонував їх ієрархію за теорією центральних міст М. Кристаллера [18, с. 26-27].

Теорія полюсів росту мала своє продовження в роботах П. Потье про осі розвитку, де відзначалось, що території, які знаходяться між полюсами росту та забезпечують транспортний зв'язок, отримують додаткові імпульси росту завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури та перетворюються в осі (коридори) розвитку, що визначають разом з полюсами росту просторовий каркас економічного розвитку великого регіону або країни [19, с. 87].

Ч. Шмідт пов'язав теорію полюсів з просторовою структурою промислових взаємозв'язків і взаємозалежностей. Використання теорії полюсів розвитку та сучасної техніки дозволяє встановлювати взаємозалежний зв'язок між простором і елементами, що створюють територіальну структуру регіональної економіки. Ч. Шмідт розглядає механізм взаємодії між «полюсом» і оточуючим його периферійним простором. Ефективність зростання центрів відбивається в різноманітності встановлення міжрайонних та внутрішньорайонних взаємозв'язків. Успіх інтеграції районів в межах

національної економіки обумовлюється зміцненням зв'язків і взаємодією між районами та їх ядрами (центрами).

Прихильник теорії полюсів росту Х. Р. Ласуен виділяє їх види: 1) полюс росту, представлений регіональним комплексом підприємств, пов'язаних з експортом регіону; 2) системи полюсів, народжених загальнонаціональним попитом; 3) полюс росту, створений другорядними галузями через систему ринкових зв'язків, а також географічною периферією [19, с. 87]. Х. Р. Ласуен [6] звужуючи та деталізуючи поняття полюсів росту зазначає, що економічний розвиток не обов'язково вимагає просторової поляризації. Хоча на ранніх стадіях економічний розвиток може генеруватися в точках зростання в зв'язку з відсутністю підприємництва поза цих центрів, розвиток в розвинених країнах стає все менш поляризованим. Це викликано більш диверсифікованою структурою бізнесу, що призводить до великих просторових поширень інновацій та економічного розвитку. Автор приходять до висновку, що країни що розвиваються, можуть прискорити своє зростання шляхом створення диверсифікованих корпоративних структур, які зменшують гостроту поляризованої стратегії [7]. Недоліком його теорії є те, що він не називає конкретні канали розповсюдження імпульсів росту до другорядних галузей економіки.

Згідно теорії міських агломерацій у своїй моделі сукупної причинної обумовленості Х. Річардсон і Тонро основним фактором росту вважають концентрацію виробничої діяльності в містах, що є великими промисловими центрами – полюсами росту [15]. Поглиблюючи теорію розміщення промисловості А. Вебера [2] Річардсон реалізує ті ж функціональні залежності неокласичної школи, проте кожен фактор тут є функцією, що залежить від ефекту агломерації, переваг локалізації, різниці в цінах на фактори в регіоні і в цілому по країні і інших індивідуальних особливостях регіону [19, с. 25].

В теорії «центр-периферія» Дж. Фрідман стверджує, що економічне зростання концентрується виключно в містах, так званих ядрах росту [15], формування яких проходить чотири стадії: 1) наявність великої кількості локальних ядер, які мало впливають на територію, що їх оточують; 2) поява одного найбільш сильного ядра, що формує полюс росту та впливає на велику територію; 3) розвиток ще декількох ядер, що приводить до утворення поліцентристської структури полюсів росту; 4) злиття ядер в урбаністичну поліареальну структуру з потужною периферією [19, с. 25-26].

Ще одним прихильником кумулятивної теорії росту був Т. Хегерstrand, який в своїй моделі «дифузії нововведень» або «хвилі нововведень» використовуючи стохастичний метод динамічного моделювання Монте-Карло, виділив чотири стадії: 1) початок дифузійного процесу і різкий контраст між центрами та периферійними територіями; 2) дійсна дифузія і дія потужних центробіжних сил приводить до появи нових швидкозростаючих центрів і скороченню різких регіональних контрастів; 3) однакове розширення у всіх місцях (стадія конденсації); 4) стадія насичення: загальний, проте повільний, асиметричний підйом до максимуму, який може існувати в даних умовах [22, с. 77].

Пізніше, в своїй схемі просторової дифузії П. Хаггет підтримав постулати моделі Хегерstrand, стверджуючи, що зміни в більшості випадків не наступають одночасно у всіх точках, як правило вони починаються в невеликій кількості місць, звідки розповсюджуються до інших місць уздовж каналів зв'язку, через вузли, перетинаючи поверхні, сходяться по ієрархічним східцях [18, с. 136].

Дотичною до теорії кумулятивного розвитку є модель «вулкану» Х. Гірша [2], в якій автор пішов далі Хегерstrand, стверджуючи, що поряд з тим, що міські агломерації забезпечуються імпульсами інноваційної діяльності, при яких нововведення розтікаються на периферію і супроводжуються зростанням рівня добробуту відсталих районів, вказую на періодичність імпульсів нововведень, які рано

чи пізно в будь-якому центрі під впливом негативних факторів затухають і перетворюють передові центри в депресивний старопромисловий район. В той же час при завершенні великих циклів господарської кон'юнктури (описаних Н.Д. Кондратьєвим та Й. Шумпером) можуть виникати нові центри інновацій [16, с. 10].

Заперечують можливість регіональної конвергенції посилаючись на теорію ігор У. Вальз [5, с. 165] М. Спенс та Дж. Стігліц, в якій вони розглядають функціонування регіонів як гру з нульовою сумою, тобто успішний розвиток одного регіону негативно впливає на перспективи іншого і навпаки [6, с. 20]. Одним із головних факторів розвитку слабозвинутих регіонів автор вважає стимулювання інноваційної діяльності, а не субсидіювання традиційних сфер економічної діяльності за рахунок високорозвинених регіонів. Поряд з цим, Вальз заперечує регіональну взаємодію, так як проникнення на ринки товарів з високо розвинутих територій буде стримувати мотивацію до розвитку депресивних регіонів.

Дотичною до теорії конвергенції є теорія життєвого циклу товару Р. Вернона, в якій автор вказує на доцільність розміщення фірм-виробників на різних територіях в залежності від стадії життєвого циклу товару. Так на початковій стадії виробництво нового товару ефективно розміщувати у високорозвинених регіонах з висококваліфікованою робочою силою, поблизу до постачальників та інноваторів. Переходячи на стадію зрілості, налагоджене стандартизоване виробництво доцільно переносити у малорозвинені регіони, де зосереджені хоч і малокваліфіковані проте дешеві трудові ресурси [7, с. 78].

Наведені вище теорії кумулятивного регіонального економічного розвитку мають ряд сильних сторін: врахування реальних регіональних факторів, особливо розміщення факторів виробництва; визнання інновацій та особливо каналів їх розповсюдження в якості основних факторів розвитку територій; володіння певними можливостями вирівнювання міжрегіональних рівнів економічного розвитку шляхом дифузії нововведень та індустріалізації; через простоту початкових передумов і визначеності об'єкта розвитку можливість їх практичного використання при розробці конкретних програм регіональної політики; розуміння економічного розвитку як послідовного ряду змінюючих один одного нерівноважних станів, в яких рівновага розглядається як тимчасове і непостійне явище.

Поряд з цим ці моделі мають ряд недоліків:

- 1) не враховуються роль малих підприємств, які часто визначають характер регіональної економіки;
- 2) регіональна політика орієнтована на розвиток великих підприємств індустрії, які практично не враховують специфіку регіону;
- 3) не приділяється достатньої уваги внутрішній узгодженості регіональної виробничої системи;
- 4) не враховують природу транснаціональних фірм в розвитку регіонального економічного простору;
- 5) ігнорують зростаючу віддачу від масштабу, від масштабу ринка та реальну недосконалу (монопольну) конкуренцію;
- 6) не враховані правила нової теорії торгівлі, нової теорії росту і нових форм територіальної організації виробництва.

Імпульсом для розвитку нових теорій регіонального економічного розвитку стали дослідження в рамках нової економічної географії, які створили набір простих, хоча не досить переконливих моделей недосконалої конкуренції, нової теорії торгівлі та нової теорії росту. Багато з цих моделей ввібрали в себе положення неокласичної школи та теорії кумулятивного розвитку, доповнюючи їх деякими ідеями індустріальної школи.

До найбільш відомих представників нової хвилі теорії регіонального розвитку належать такі західні економісти та економіко-географи, як: П. Кругман, М. Фуджит, Т. Морі, С. Венаблес, Д. Пуго, Дж. Харріс, А. Пред, Р. Фіані, Г. Мюрдаль, А. Хіршман,

А. Гільберт, Дж. Гаглер, Дж. Еллісон, С. Глейзер, Д. Девіс, Д. Вайнштайн, Лунгель Інн. Широку популярність получили теорії основані на зростаючому ефекті від масштабу в умовах недосконалої конкуренції такі як: нова економічна географія, нові моделі економічного росту, теорія агломерацій, центральних місць і випадкового росту. В своїх дослідженнях до просторових факторів росту автори відносять різні види ефектів від масштабу, транспортні витрати, мобільність факторів виробництва, агломерацію, просторові або багаточисленні ефекти взаємовпливу економічних факторів.

Слабкими місцями нової теорії регіонального розвитку являються: 1) недооцінка ролі міжнародного впливу і соціальних регіональних факторів; 2) ігнорування інновацій, нововведень та каналів їх розповсюдження, нових форм просторової організації виробництва – промислових та регіональних кластерів, ланцюжків додавання цін, економіки навчання і регіональної системи інновацій.

Поряд з неокласичними, кумулятивними та новими теоріями розвитку в західній економіці та економіко-географічній науці існує ряд так званих інших теорій регіонального розвитку, які вивчають лише окремі або часткові питання та не охоплюють всіх аспектів проблем регіонального розвитку. До таких теорій відносяться: теорії економічної бази Пітера Де Ла Курта та В. Самбарта, експертної бази Норта, секторів та гнучкої спеціалізації А. Фішера, Коліна Кларка, Дж. Фурастьє, сировинна теорія Х. А. Інніса, модель «витрати – випуск», деякі економетричні теорії регіонального розвитку Х. Річардсона, регіонально-секторальна модель А. Мокій і модель розміщення виробництва Я. Гирбенгена ті Х. Боса та ін.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз теорій і моделей регіонального економічного розвитку, предметом яких у тій чи іншій мірі є розкриття природи конвергентних відносин, продемонстрував їх велику кількість та різноманітність, причому вони були створені та протестовані на концепціях розвитку в різних країнах, що враховували особливості їх економіки та досягнутий рівень соціально-економічного розвитку. Саме це виключає можливість прямого застосування зарубіжних теорій і моделей, потребує попередньої адаптації до умов української дійсності. Досліджені неокласичні теорії конвергенції та теорій кумулятивного розвитку не є взаємовиключаючими, багато положень є спорідненими та містять схожі риси. Для сьогоденного рівня соціально-економічного розвитку українських регіонів представляється можливим використання комбінованої моделі, складеної із теорій: кумулятивного напрямку – взаємної кумулятивної причинної обумовленості, полюсів росту; неокласичного – сходження або конвергенції; нових теорій – просторових ефектів і інших – сировинної та теорії секторів

Список використаних джерел:

1. Вахович І.М. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України: Монографія / І.М. Вахович, І.В. Ропотан. - Луцьк: Волиньполіграф, 2014. - 219 с.
2. Мюрдаль Г. Современные проблемы "третьего мира". Драма Азии : пер. с англ. / под общ. ред. д.э.н., проф. Р. А. Ульяновского. - М.: Прогресс, 1972. 767 с.
3. Pred A.R. The Spatial Dynamics of U. S. Urban-Industrial Growth. 1800-1914. Cambridge: MIT Pres. 1966.
4. S. J. Holmes T. Geographic Concentration and Establishment Scale // Review Economics and Statistics. 84. 2002. P. 682-690.
5. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма и политической экономии. На примере Франции. - М.: Наука, 1999. - 174 с.
6. Romer P., Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth // NBER Working paper. 1992. P. 3098.
7. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов. Теоретическое и практическое аспекты государственного регулирования. - М.: Эдиториал УРСС, 2002. - 309 с.
8. Хаггет П. Пространственный анализ в экономической географии: пер. с англ. / под ред. В.М. Гохмана и Ю.В. Медведкова. - М.: Прогресс, 1968. - 392 с.
9. Джонсон Р.Дж. География и географы. Очерк разв. англо-американской социальной географии после 1945 г.: пер. с англ. / под ред. Э.Б. Алаева. - М.: Прогресс, 1987. - 368 с.
10. Gilbert A. Poverty and Development: Urbanization in the third world. Oxford: Oxford University Press, 1982..
11. Walz U. Long-run effects of regional policy in an economic union. // The anallis of regional science. - 1996, Vol. 30, №2. -p. 165-183.

12. Буржуазная региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производственных сил. - М.: , 1984.
13. Географический энциклопедический словарь. Понятия и термины. / гл. ред. А. Ф. Трешников; ред. кол.: Э.Б. Алаев, П.М. Адамшиев, А.Г. Воронцов и др. - М.: Советская энциклопедия, 1988. - 432 с.
14. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вуза. - М.: ГУ ВШЭ, 2000. - 495 с.
15. Ласун Х. Р. Урбанизация и экономическое развитие: временное взаимодействие между географическими и отраслевыми кластерами // Пространственная экономика. - 2009. — № 4. - С. 106-125.
16. Lasuén J. R. On growth poles // Urban Studies. - 1969. — № 6. - С. 137-152.
17. Вебер А. Теория размещения промышленности: пер. с нем. - Л., М, 1926.
18. Вахович І.М. Регіональні асиметрії сталого розвитку України: діагностика та механізми вирівнювання: [Монографія] / І.М. Вахович, О.Є. Табалова. - Луцьк: Друкарня "Волиньполіграф", 2013. - 344 с.
19. Кіро О.С. Еволюція теорій регіонального розвитку в економічній науці / О. Кіро // Вісник соціально-економічних досліджень. - №38. - с. 72-83.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 37. 018.1 (477.8) «18/19»»

Потапюк Л.М., к.пед.н., доцент

Луцький національний технічний університет,

Потапюк І.П., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

СОЦІАЛЬНО-ПЕДАГОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ (КІНЕЦЬ ХІХ – ПОЧАТОК ХХ СТОЛІТТЯ)

У статті досліджено соціально-педагогічні засади розвитку системи національної кооперативної освіти на західноукраїнських землях наприкінці ХІХ – на початку ХХ століття. Вказано на значення кооперації як форми соціального компромісу у вихованні людини-громадянина. Виявлено сутність кооперативного руху для формування тогочасної економічної освіти населення. Акцентується увага на діяльності національних культурно-освітніх та економічних товариств, громадських організацій, спілок та об'єднань, які сприяли піднесенню української господарської культури краю, формуванню національної свідомості.

Ключові слова: економічна освіта, система національної кооперативної освіти, західноукраїнські землі, культурно-просвітницькі товариства, професійна підготовка фахівців, професійне шкільництво, кооперація, кооперативний рух, господарські спілки, національно-культурне відродження.

PotapiukL., PotapiukI.

SOCIAL AND EDUCATIONAL PRINCIPLES OF NATIONAL DEVELOPMENT COOPERATIVE EDUCATION AT AT WESTERN (LATE XIX – EARLY XX CENTURY)

The article deals with the principles of social and educational development of the national cooperative education at Western in the late XIX - early XX century. Specified on the importance of cooperation as a form of social compromise in the education of the human citizen. The essence of the cooperative movement for the formation of contemporary economic education. Attention is focused on the activities of national cultural, educational and economic communities, NGOs, unions and associations that contributed to the rise of Ukrainian economic culture of the region, the formation of national consciousness.

Keywords: economic education, a national system of cooperative education western lands, cultural and educational partnerships, vocational training, vocational schooling, cooperation, cooperative movement, economic unions, national and cultural revival.

Потапюк Л.Н., Потапюк И.П.

СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНОГО КООПЕРАТИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ (КОНЕЦ XIX – НАЧАЛО XX ВЕКА)

В статье исследованы социально-педагогические основы развития системы национального кооперативного образования на западноукраинских землях в конце XIX – начале XX века. Указано на значение кооперации как формы социального компромисса в воспитании человека-гражданина. Выявлена сущность кооперативного движения для формирования тогдашнего экономического образования населения. Акцентируется внимание на деятельности национальных культурно-образовательных и экономических обществ, общественных организаций, союзов и объединений, которые способствовали подъему украинской хозяйственной культуры края, формированию национального сознания.

Ключевые слова: экономическое образование, система национального кооперативного образования, западноукраинские земли, культурно-просветительские общества, профессиональная подготовка специалистов, профессиональное школоведение, кооперация, кооперативное движение, хозяйственные общества, национально-культурное возрождение.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасних умовах утвердження ринкових відносин і глобалізації світової економіки особливого значення набуває професійна підготовка фахівців. З метою відновлення незалежної української держави саме отримання фахових знань стало запорукою економічної просвіти населення, зростання його політичної активності, формування громадянської позиції, оскільки виховання особистості громадянина – це комплексний і безперервний процес, який має базуватися на історичному досвіді, національній ідеї, традиціях, звичаях, ментальності народу, не відкидаючи при цьому загальнолюдські духовні цінності й надбання. А отже, для будь-якого суспільства рівень економічної освіти є ознакою його інтелектуальності та можливостей подальшого розвитку. У зв'язку з цим вагомою та актуальною постає проблема об'єктивного аналізу соціально-педагогічних засад розвитку системи національної кооперативної освіти в Західній Україні у період з кінця XIX – початку XX століття.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Допроблем вивчення історії економічної освіти в Західній Україні, досвіду функціонування фахового, зокрема торгово-кооперативного шкільництва; сподвижницької праці діячів кооперації зверталися українські й зарубіжні дослідники Л. Баїк, К. Беноні, І. Витанович, С. Гелей, Д. Герцюк, З. Гіптерс, В. Гомоннай, Б. Добрянський, М. Євтух, Т. Завгородня, С. Золотухіна, С. Злупко, В. Кемінь, О. Ковальчук, І. Козловська, Н. Кошелева, І. Курляк, К. Левицький, Й. М'енсо, Д. Пенішкевич, І. Петрюк, В. Росул, А. Синівська, Б. Ступарик, А. Шайнер, М. Чепіль та ін. Теорія та історія розвитку жіночої професійної освіти висвітлена у наукових доробках О. Аніщенко, Б. Добрянського, М. Захарченко, З. Нагачевської, Л. Применко та ін. Незважаючи на те, що названими вище науковцями були розв'язані дидактичні проблеми як загального, так і фахового шкільництва, досвід функціонування кооперативної освіти як однієї зі складових системи освіти в Західній Україні та суперечність процесу її становлення у XIX ст. залишаються недостатньо вивченими, що і зумовило вибір теми нашого наукового доробку.

Цілі статті. Метою статті є аналіз стану соціально-педагогічних засад розвитку системи національної кооперативної освіти на західноукраїнських землях наприкінці XIX – на початку XX ст.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Переломний етап суспільно-політичного та економічного становлення на західноукраїнських землях розпочався після Першої

світової війни, коли, у зв'язку з відновленням господарства, з'явилася необхідність підготовки кваліфікованих фахівців. Сьогодні освічений фахівець не може вирішувати свої проблеми відірвано від потреб інших людей, що зумовлено об'єктивно суспільним характером праці. Зокрема, підготовка фахівців економічного профілю «має бути спрямована на виховання у людини прагнення до економічних дій, формування самостійного дбайливого господаря, котрий би відзначав потребу в особистій економічній культурі, у нетрадиційному застосуванні знань на практиці, у прагненні ділового успіху» [3, с. 49].

Аналіз опрацьованих нами наукових джерел показав, що розвиток економічної освіти в Західній Україні розпочався з часу виникнення комерційних навчальних закладів, культурно-освітніх та економічних товариств, які виступали засобом формування освіченої верстви українських промисловців, підприємців, технічних працівників, ремісників, господарів, які в майбутньому стали конкурентоспроможними на ринку праці й водночас національно свідомими будівниками своєї держави.

У зв'язку з цим прогресивна інтелігенція краю розробляла теоретичні пропозиції і здійснювала практичні кроки, спрямовані на залучення збіднілих селянсько-ремісничих верств до економічної самоорганізації. Українські педагоги розглядали професійну та економічну освіту, торговельне учнівство й опанування банківською справою української молоді як головний чинник соціальної незалежності людини, а в майбутньому – створення української держави.

Однак кооперативний рух на західноукраїнських землях формувалося в умовах жорстких утисків, заборон з боку як австро-угорських, так і польських можновладців. Незважаючи на відсутність держави, авторитарність системи освіти, прогресивні культурно-освітні діячі Східної Галичини кінця XIX – першої половини XX ст. І. Бариляк, А. Гаврилко, М. Галушинський, А. Жук, А. Качор, Д. Коренець, А. Кушинський, І. Лучишин, Ю. Павликовський, І. Юцишин, Р. Білинський, Д. Великанович, В. Вербицька, К. Коберський, К. Левицький, О. Луцький, Г. Микитей, А. Мудрик, А. Палій, З. Петрів, А. Романенко, М. Росткович, М. Холєвчук, Є. Храпливий та ін. в контексті соціального, національного й педагогічного гуманізму наполегливо боролися за політичну, економічну та освітню незалежність, усіляко підвищували добробут і культуру українського селянства шляхом поширення знань і впровадження новітніх технологій у сільське і домашнє господарство.

Варто акцентувати увагу на тому, що поняття гуманізму тісно пов'язане з поняттям «кооперація». Так, «Словник іншомовних слів» трактує кооперацію (від лат. cooperatio, від соорего – співробітничая), по-перше, як форму організації праці, за якої певна кількість людей спільно бере участь в одному й тому самому або різних, але зв'язаних між собою, виробничих процесах; і, по-друге, як добровільні об'єднання людей для спільної господарської діяльності [16, с. 297].

Такої ж точки зору дотримувався і відомий класик економічної теорії М. Туган-Барановський, який зазначав, що кооперація є формою соціального компромісу і містить у собі можливість найширшої волі, де відсутня примусова влада. Водночас це й важливий чинник загальної гармонії розвитку суспільства, розв'язання суперечностей сучасності. Кооперації притаманний великий заряд моральності, гуманності [14, с. 219].

Юліан Павликовський також стверджував, що кооперація «виховує людину-громадянина, людину характеру, людину, яка гідно, без принципового чи чванькуватого вивищування, без затрати власного «я», але й без розчавлювання «я» свого співгромадянина стане двигуном, носієм і співучасником справжньої демократії в господарському і духовному житті народу» [12, с. 308]. Тому вчений вважав, що зміст вишколу лежить у площині трикутника, основою якого є загальна освіта, однією зі сторін – виховання людини-громадянина та кооператора, другою – спеціальний вишкіл

техніка, кооператора-практика, який працюватиме кооператором-економістом чи пропагандистом, ревізором, інструктором. Отже, підготовка спеціаліста має йти в 3-х напрямках – як громадянина, як людини з високим загальноосвітнім і культурним рівнем і як професіонала з відповідної спеціалізації.

Важливу функціональну роль у розвитку системи національної кооперативної освіти в Західній Україні відіграв проведений у Львові Перший Всеукраїнський просвітницько-економічний конгрес (1909). Його організацією займалося відоме на той час товариство «Просвіта». Дослідник І. Зуляк визначив основні завдання конгресу, серед яких виділив критичне осмислення й оцінку результатів діяльності, знаходження шляхів і методів поліпшення економічного стану українського селянства. Участь у конгресі усіх верств населення свідчила про зацікавленість змінити існуючі соціально-економічні порядки на селі, що сприяло б піднесенню економіки Східної Галичини та відповідно значному зростанню матеріального добробуту українців [7, с. 219].

Як правило, виникнення і розвиток кооперативного руху в регіоні наприкінці XIX століття зумовили появу певних суперечностей, які, на думку З. Гіптерс, властиві всім процесам і явищам, є першоджерелом і причиною розвитку. Однією із таких суперечностей була необхідність функціонування різних за змістом та формами кооперативних об'єднань і культурно-освітня невідповідність широких мас українського населення до сприйняття нових соціально-економічних ідей, їх реалізації у власних інтересах. Розв'язання цієї суперечності прогресивні громадські й культурно-освітні діячі Галичини шукали у створенні національної системи фахового шкільництва, в якому особливе місце посідало кооперативне [5, с. 11].

Таким чином активізація кооперативного руху передбачала утворення в регіоні різних форм кооперативних об'єднань – споживчих, кредитних, сільськогосподарських, промислових та ін., які включали до свого складу громадян за національною ознакою. Метою їхньої діяльності була конструктивна творча співпраця, спрямована не лише на покращення матеріального добробуту, захист соціальних, культурно-освітніх потреб громадян, але й на збереження та духовний розквіт українського соціуму.

Так, становленню системи національної кооперативної освіти сприяли товариства «Просвіта», «Рідна школа», «Ревізійний Союз Українських Кооперативів», «Народна Торгівля», «Сільський Господар», «Маслосоюз». Діяльність цих товариств, інших громадських організацій, спілок та об'єднань вплинула не лише на піднесення української господарської культури краю, але й на формування національної свідомості й гідності автохтонного населення Східної Галичини.

Особливу роль в популяризації ідей кооперативного руху відіграло товариство «Просвіта». В умовах, коли нехтувалися життєві інтереси народу, утискувалася передова інтелігенція, винищувалася мова і культура, коли 75% українського населення Галичини було неписьменним, товариство зосередило головну увагу на культурно-освітній роботі. Його стараннями здійснювалися організація економічних спілок, крамниць, кас взаємодопомоги, громадських фондів кредитування; підготовка та випуск періодичних видань і літератури господарсько-економічного спрямування (як на популярному, так і науковому рівнях); відкриття економічних курсів, фахових шкіл, бібліотек. Товариство дбало про розширення мережі навчальних закладів для селянських дітей, зокрема бурс [13, с. 7]. Для роз'яснення дії Закону про кооперацію, прийнятого австрійським урядом 1873 р., з метою популяризації практичних справ (організації позичкових кас, зерносховищ, переваг страхування, садівництва, рільництва та ін.) «Просвіта» зосередила свою діяльність на виданні книжок з економіко-господарської тематики.

Одним із перших осередків економічного життя населення на західноукраїнських землях виділився організовано-координуючий центр «Народна торгівля» (1883 р., м.

Львів). Однак спочатку це був центральний магазин гуртових закупівель товарів для крамниць споживчого спрямування, закладених церквою, громадами, приватними особами з українців, «Просвітою» та «Обществом ім. М. Качковського». У 1897 р. «Народна торгівля» почала співпрацювати з «Просвітою». Унаслідок такої співпраці «Народна торгівля» розвернула активну пропаганду своїх кооперативних ідей та активізувала співпрацю з існуючими споживчими крамницями. Така діяльність товариств створювала умови для прискорення розвитку системи національної кооперативної освіти в Західній Україні, сприяла національно-культурному відродженню краю й утвердженню національної свідомості населення.

Товариства «Просвіта» і «Народна торгівля» проводили курси для торговельних працівників, залучаючи мандрівних вчителів-інструкторів. Їхніми обов'язками були інструктаж та ревізія діяльності продавців, членів управ, а пізніше – організація нових кооперативів, переведення господарських закладів «Просвіти» на належний рівень кооперативної роботи. Цим займалися відомі фахівці й організатори кооперативного руху В. Король, О. Тарасевич, С. Кузик, Я. Литвинович і В. Нагірний.

Перший курс цих занять присвячувався дослідженню особливостей торгівлі для діловодів, а також для книжкових, церковних, кооперативних та громадських магазинів на «рочдельських принципах» у м. Тернопіль (грудень, 1905). Навчання проводилося з таких дисциплін: торгівельний і службовий закон, бухгалтерія торгівлі, історія торгівлі в Україні, кореспонденція торгівлі, відомості про колоніальні товари, географія торгівлі. Другий курс навчання проходив у Коломиї та був укомплектований сучасними наочними посібниками та технічними засобами – «Зразки до навчання товарознавства та лекції системи Рочдель з діапозитивами». Такі курси читалися у Збаражі, Львові, Перемишлі, Чорткові, Станіславові [6, с. 41].

Починаючи з 1920 р., «Народна Торгівля» у великих містах вміщувала в себе 19 складів, у яких працювало 135 працівників різної кваліфікації. Однак товариство не мало можливості проводити стаціонарне навчання, але у 1924 р. розпочало проведення курсу під назвою: «Заочний освітній письмовий курс» для персоналу молодшого рівня спеціалізації під керівництвом О. Баріяка [2]. На даному курсі навчалось 115 осіб, котрі мали різну шкільну підготовчу базу та підготовчу практику одного року. Курсанти два рази на місяць отримували «Задачник», що включав матеріали з бухгалтерії, торговельних рахунків, суспільної економії, торгової географії, кооперації, статуту та службових розпоряджень «Народної Торгівлі», товарознавства та української мови [2]. Розпорядженням Міністерства праці й суспільної опіки від 14.08.1930 р. (м. Варшава) було припинено функціонування означеного вище заочного курсу. У цей час почали запроваджуватися так звані трирічні доповнюючі школи для працівників торгівлі, котрі не мали загальної освіти.

«Народна Торгівля» сприяла освітньому розвитку серед молоді: закликала молодь до навчання у професійних школах, сприяла подальшому її працевлаштуванню; залучала молодь до участі у практичному навчанні за професіями сфери торгівлі (з 1933 р. – лише теоретичного спрямування); з метою розвитку професійного навчання студентської молоді за кордоном здійснювалося надання їм матеріальної допомоги; проводили наукові дослідження у секторі розвитку споживчої кооперації, «щоб таким чином сформувати... українських купців, які працювали б пізніше в торговому промислі, – на власному капіталі або в торгових товариствах-кооперативах» [3, с. 88].

Кооперативні курси організовували також керівництво «Сільського Господаря», «Маслосоюзу», Жіночої Кооперативної Гільдії, товариств «Просвіта» і «Рідна Школа», окружних кооперативних організацій. Ці курси функціонували успішно, але відчувалася значна потреба у фахових школах, які б ґрунтовніше, систематично готували молодь до праці в кооперації, які б, на думку організатора торговельно-

кооперативного шкільництва, відомого педагога Дениса Коренця, дали б можливість молоді краще перейнятися кооперативним духом.

У 1898 р. було створено перше кооперативне об'єднання – Крайовий союз кредитовий (на чолі із Костем Левицьким), котрий, починаючи з 1929 р. став ревізійним осередком української кооперації у Галичині, будучи Ревізійним союзом українських кооперативів (здійснював видавництво «Господарсько-кооперативного часопису», журналу «Кооперативна республіка», «Кооперативна родина», тощо). Варто зазначити, що з 1922 р. Крайовий союз кредитовий займався розвитком ідей кооперативного спрямування у друкованих виданнях, здійснював організацію лекцій, курсів, конференцій, економічних з'їздів, виставок, кооперативних свят, надавав стипендії кооператорам, що навчались. Так, перед першою світовою війною Крайовий союз ревізійний об'єднував 567 кооперативів (180 тис. осіб) [6, с. 41].

Ідеологічні основи кооперативного руху розробляли одночасно кооперативні установи, політичні партії, громадські організації, окремі кооперативні діячі. Ідеологічною доктриною українського кооперативного руху стало перетворення кооперативів на незалежні форпости, здійснення орієнтації на власні сили, що забезпечували економічні основи самостійного розвитку нації [5, с. 41].

Ревізійний Союз Українських Кооперативів виконував інформаційно-координуючі функції в процесі поширення та реалізації кооперативних ідей. Велике значення у культурно-освітній роботі РСУК мала видавнича діяльність, зокрема «Господарсько-кооперативний часопис», «Календарець Українського Кооператора», «Кооперативна Республіка», які активно популяризували кооперативні ідеї серед населення, здійснювали випуск підручників економічного спрямування, публікували праці про досвід української та зарубіжної кооперації й економічної науки. Таким чином, спільна діяльність національних культурно-освітніх та економічних товариств, громадських організацій, спілок та об'єднань сприяла не лише піднесенню української громадської культури краю, але й формуванню національної свідомості.

З 1904 р. Крайовий Ревізійний Союз, поодинокі центральні і повітові Союзи, Ревізійний Союз Українських Кооперативів (РСУК) розпочали організацію різноманітних фахових курсів. І це було наступним кроком у розвитку кооперативно-торговельного шкільництва. Так, заочні курси РСУК навчали діловодства, готували крамарів, фахівців наглядових рад і контрольних комісій. Вакаційні курси РСУК влаштовували влітку кожного року в гірській місцевості, тривали три-чотири тижні, їх відвідували 50-60 слухачів. Викладали на курсах досвідчені спеціалісти Ю. Павликовський, О. Луцький, К. Коберський, А. Жук, І. Витанович.

За поданням господарсько-промислової комісії товариства «Просвіта» в 1911 р. з представників львівських українських товариств було створено комітет для організації торговельної школи. Комітет у відозвах до фінансових установ у Львові і в краї просив сприяти коштами на утримання школи. У зверненнях до шкіл й інших освітніх установ запрошував молодь вступати до цієї школи. Для опіки над школою було встановлено кураторію, до якої увійшли представники «Просвіти», Крайового Ревізійного Союзу, «Сільського Господаря», НТШ, Учительської Громади, Учительського Педагогічного Товариства та приватні особи. Цей заклад готував фахівців для ведення спілок або приватних торговельних і економічних підприємств [11, с. 6].

Після реорганізації у 1924 р. трирічна торговельна школа почала готувати працівників для більших промислових і торговельних підприємств, розширивши кількість загальноосвітніх предметів і поглибивши вивчення фахових. В напрямі різних спеціалізацій та згідно з тенденцією розвитку торговельного шкільництва у цій школі вводився четвертий рік кооперативної спеціалізації, упродовж якого молодь вивчала книговедення, діловодство, техніку ведення ревізії всіх видів кооперації, поглиблювала

свої економічні й кооперативні знання. Лише в чотирирічній школі обов'язково вивчалася кооперація протягом усіх років навчання. Практичні навички учні здобували у шкільному кооперативі «Чайка» (випуск шкільних підручників і приладдя, споживчих товарів), в наукових гуртках (проведення дискусій і лекцій), відвідуючи кооперативні підприємства й установи, а також у позашкільній торговельній практиці, яка була передумовою допущення кандидата до кінцевого іспиту.

Основи кооперативної науки було впроваджено в програми деяких народних і загальноосвітніх приватних середніх шкіл (теоретичне навчання в двох вищих класах з практикою в шкільних кооперативах у містах, що було введено за вказівками РСУК). Кооперацію як окремий предмет вивчали в Хліборобському Ліцеї у Черниці, в Українській Ремісничій Школі у Львові та в інших фахових школах [1, с. 318]. З 1920 р. при Львівській торговельній школі працювала Вища Економічна Школа (Однорічний Курс Абітурієнтів). Вища українська школа політехнічного типу Українська Господарська Академія (УГА) була заснована у 1922 р. в Подєбрадах (Чехословаччина) як наукова фахово-освітня установа (агрономічно-лісовий, економічно-кооперативний та інженерний факультети і понад 50 кафедр). Її завданням була підготовка молоді до самостійної господарської і технічної праці в таких сферах, як агрономія, лісознавство, гідротехніка, економіка, статистика, кооперація [15, с. 523].

У 1932 р. при УГА був організований Український Технічно-Господарський Інститут заочного навчання (УТГІ), в якому здійснювалася підготовка громадян української національності до самостійної праці в різних галузях промисловості, технічної і господарської кооперації та комерції. Повний курс навчання охоплював вісім семестрів. УТГІ мав економічно-кооперативний, агрономічно-лісовий і хіміко-технологічний відділи, курси українознавства, школу політичних наук. При відділах було відкрито низку фахових курсів, зокрема короткочасних практичних та з окремих предметів, запроваджено проходження практики в шкільних семінарах, кабінетах, лабораторіях та в інших місцевих закладах під керівництвом фахівців. Уведено індивідуальне і колективно-групове навчання шляхом систематичного обов'язкового кореспондування професорів зі студентами для кожного предмета. Студентами-заочниками тут були вчителі, хлібороби, ремісники, урядовці, кооператори.

За прикладом Львівської торговельної школи у 1934 р. в Яворові було організовано Українську Приватну Торговельну Школу, у 1939 р. в Станіславові – чотирирічну торговельно-кооперативну гімназію. Українська молодь здобувала вищу освіту також у Віденській Школі Світової Торгівлі та в польських торговельних школах.

Важливо також зазначити, що важкі наслідки для українського населення Галичини мали закони про земельну реформу й польську колонізацію аграрно перенаселеної Галичини, які було прийнято в 1920 і 1925 рр. Перед 1938 р. близько 800 тис. га галицької землі зайняли польські колоністи. Упродовж 20 років 200 тис. поляків оселилися в західноукраїнських селах і 100 тис. – у містах. Польський уряд не вжив жодних заходів для економічної відбудови краю, а, навпаки, посилив експлуатацію місцевого населення. Безземельне та малоземельне селянство й далі мусило шукати собі кращої долі за океаном. Від 1919 до 1935 р. з Польщі, Румунії й Чехо-Словаччини емігрувало 172 000 українців, у тому числі 11 000 до США, 67 000 до Канади, 42 000 до Аргентини, 7 000 до Бразилії, 36 000 до Франції і 9 000 до інших країн [1, с. 296]. Усе це певною мірою перешкоджало активному розвитку системи національної комерційної освіти в Західній Україні.

Висновки. Отже, якщо наприкінці XIX ст. у свідомості мас панувала думка, що ціниться лише класична освіта, то вже на початку XX ст. спостерігаємо зміну світогляду, у якому поступово вкорінюється розуміння ролі фахової, зокрема

торговельно-кооперативної освіти для розвитку суспільства. Кооперативний рух навіть за умов тривалого панування Австро-Угорщини та Польщі став дорогою піднесення українського народу і його виникнення в Західній Україні зумовлене як економічними, так і соціокультурними чинниками. Важливою формою реалізації кооперативного руху було створення фахових закладів освіти кооперативного спрямування. Саме завдяки подвижницькій праці досвідчених фахівців-авторів студій, добродійній діяльності культурно-освітніх товариств краю, жертвності української прогресивної інтелігенції з метою самореалізації людини як економічно активного члена суспільства інтенсивно здійснювалася популяризація національної кооперативної освіти, яка відкривала реальну можливість для матеріального й духовного відродження населення.

Список використаних джерел:

1. Бабенко С. І. Історія кооперативного руху : Підручник для кооперативних вузів / Бабенко С. І., Гелей С. Д., Гончарук Я. А. – Ужгород, Львівська комерційна академія. – Львів : Інститут українознавства НАНУ, 1995. – 412 с.
2. Бариліак О. «Народна Торговля» як учителька працівників торгівлі. – Львів: Накладом «Народної Торговлі», 1937. – 47 с.
3. Гіптерс З. В. Економічна освіта в Галичині (кінець XIX – перша половина XX ст.) / З. В. Гіптерс // Рідна школа. – 2007. – № 7 (липень). – С. 74–77.
4. Гіптерс З. В. Економічна освіта на західноукраїнських землях та її сподвижники (XIX – перша половина XX століть): монографія / З. В. Гіптерс. – К.: УБС НБУ, 2011. – 347 с.
5. Гіптерс З. В. Економічні, соціокультурні та теоретико-педагогічні передумови розвитку економічної освіти в Галичині (XIX – перша половина XX століть) / З. В. Гіптерс // ScienceandEducationNewDimension. PedagogyandPsychology, III(19), Issue: 38, 2015 – С. 10–14.
6. Голубка М. М. Вклад провідних економічно-просвітницьких товариств у прогрес фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях (друга половина XIX – початок XX століття) [Текст] / М. М. Голубка // Молодий вчений. – 2016. – № 5 (32) травень. – С. 40–43.
7. Зуляк І. С. Роль “Просвіти” у поширенні економічних знань у Східній Галичині (кінець XIX – початок XX ст.) / І. С. Зуляк // Україна: культурна спадщина, національна свідомість, державність: Зб. наук. пр. – Львів: Інститут українознавства ім. І. Крип’якевича НАН України, 2010. – Вип. 19. – С. 151-159. .
8. Качор А. Денис Коренець. Начерк його життя та праці на тлі українського фахового шкільництва і сільськогосподарської кооперації на Західній Україні / А. Качор. – Вінніпег. – 1955. – 71 с.
9. Коберський К. Подебрадська політехніка / К. Коберський // Кооперативна республіка. – 1932. – № 7-8. – С. 254.
10. Коренець Д. 20-ліття нашої торговельно-кооперативної школи / Д. Коренець // Кооперативна республіка. – 1931. – № 2. – С. 436–442.
11. Коренець Д. Нові типи торговельних шкіл і їх значіння для нас / Д. Коренець // Діло. – 1923. – Ч. 7. – С. 6.
12. Павликовський Ю. Становище та завдання інструкторів / Ю. Павликовський // Кооперативна республіка. – № 5. – Львів, 1937. – С. 308.
13. Потапюк Л. М. Становлення економічної освіти на прикладах діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX – початок XX ст.) // Л. М. Потапюк, І. П. Потапюк // Економічний форум. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». Збірник наукових праць. Луцький НТУ. – Випуск 2. – Луцьк. – 2015. – С. 5–11.
14. Раковський Й. Гадки про відбудову нашої кооперації на селі // Кооперативна Республіка. – 1931. – № 3. – С. 87–91.
15. Семчишин М. Тисяча років української культури / М. Семчишин. – К. : АТ «Друга рука», МП «Фенікс», 1993. – 550 с.
16. Словник іншомовних слів / Уклад. С. М. Морозов, Л. М. Шкарапута. – К.: Наукова думка, 2000. – С. 297.

Рецензент д.е.н., професор Матвійчук Л.Ю.

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 336.25

Дем'янчук М.А., к.е.н., доцент

Маслій Н.Д., к.е.н., доцент

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ МІЖ МАКРОЕКОНОМІЧНИМИ ПОКАЗНИКАМИ РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА ПОДАТКОВИМИ НАДХОДЖЕННЯМИ

У роботі досліджується вплив макроекономічних показників розвитку країни на рівень податкових надходжень. Встановлено кореляційно-регресійний зв'язок між валовим внутрішнім продуктом, державним боргом, сальдо експорту й імпорту товарів, обсягом золотовалютних резервів та загальним обсягом податкових надходжень.

Ключові слова: макроекономічні показники, податкові надходження, валовий внутрішній продукт, державний борг, експорт, імпорт, золотовалютні резерви.

Демянчук М.А., Маслий Н.Д.

ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ РАЗВИТИЯ СТРАНЫ И НАЛОГОВЫМИ ПОСТУПЛЕНИЯМИ

В работе исследуется влияние макроэкономических показателей развития страны на уровень налоговых поступлений. Установлено корреляционно-регрессионную связь между валовым внутренним продуктом, государственным долгом, сальдо экспорта и импорта товаров, объемом золотовалютных резервов и общим объемом налоговых поступлений.

Ключевые слова: макроэкономические показатели, налоговые поступления, валовый внутренний продукт, государственный долг, экспорт, импорт, золотовалютные резервы.

Demyanchuk M., Maslyi N.

RESEARCH LINKING MACROECONOMIC INDICATORS OF DEVELOPED COUNTRIES AND TAX REVENUES

In this paper examines the impact of the macroeconomic indicators of the country's development on the level of tax revenues. Correlation-regression relationship between gross domestic product, public debt, the balance of exports and imports of goods, the volume of foreign exchange reserves and the total amount of tax revenue.

Keywords: macroeconomic indicators, tax revenues, the gross domestic product, public debt, exports, imports, foreign exchange reserves.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Фінансовою основою функціонування держави є податки, адже саме вони забезпечують більшу частину доходів бюджетів, мобілізуючи грошові ресурси для фінансування державних видатків та є орієнтуючим фінансовим показником у процесі бюджетного планування. У сучасних умовах господарювання податки слугують не лише джерелом наповнення бюджетів, а й дієвим інструментом державного регулювання економіки, тому вони виконують важливу роль

як у забезпеченні фінансової стабільності держави, так і в досягненні соціального добробуту громадян.

Відмінною рисою податкової системи періоду ринкової трансформації економічних відносин в Україні є її тісний взаємозв'язок з економікою та її структурою, цільовою орієнтацією. Відповідність податкової системи держави прийнятим у суспільстві соціально-економічним пріоритетам вкрай важлива при формуванні сприятливого середовища для розвитку країни. В умовах динамічних змін, нестабільності економічної ситуації та низького рівня податкової дисципліни в Україні особливого значення набуває створення такої системи адміністрування податків, яка б відповідала потребам соціально-економічного розвитку держави, забезпечила зниження податкового навантаження, ініціювала поживлення ділової активності суб'єктів підприємництва, стимулювала інвестиційно-інноваційну діяльність та заохочувала платників до своєчасної сплати податків в повній мірі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Базові підходи до прогнозування доходів бюджету, основи оподаткування, особливості адміністрування податків висвітлені в роботах вчених світової та вітчизняної економічної думки: Дж.С. Армстронга [1], О.С. Башуцька [2], В.В. Вітлінського, О.М. Десятнюк, Т.І. Єфименко, К.В. Захарова, О.В. Зварич [3], І.А. Золотько, А.Я. Кізими, Г.М. Котіна [4], А.І. Крисоватого, Г.М. Крючкова [5], Т. Лінча, А.А. Мазаракі [6], П.В. Мельника, В.С. Мхітарян, Ц.Г. Огня, В.М. Опаріна, Р.Ю. Паславська [7], Т.М. Реви, Дж. Сана, А.В. Скрипника, В.М. Федосова, Д. Ханка, В.О. Шевчук [8], Ф.О. Ярошенко та інших. Незважаючи на те, що у наукових працях світових та вітчизняних вчених досліджено вагомі теоретичні і практичні аспекти сфери бюджетного прогнозування, недостатньо дослідженим питанням залишається визначення впливу динаміки макроекономічних показників розвитку країни на обсяг податкових надходжень.

Цілі статті. Відповідно метою роботи є дослідження зв'язку між динамікою макроекономічних показників розвитку країни та податковими надходженнями.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні постійно відбувається процес удосконалення системи оподаткування. Він спрямований на уніфікацію зі світовими нормами і стандартами та залежить від стратегічних напрямів розвитку національної економіки.

Завдяки роботі органів Державної фіскальної служби України [9] у структурі державного бюджету податкові надходження становлять біля 75%. Тому за таких умов стоїть завдання дослідження особливостей впливу факторів на стан виконання затверджених прогнозних показників доходів бюджету.

Оскільки можливості по реалізації стратегічних програм розвитку країни залежать від рівня доходів бюджету, а основними індикаторами національного розвитку є макроекономічні показники, то цілком доцільним буде вивчення особливостей впливу останніх на обсяги податкових надходжень до державного бюджету.

Одним з основних макроекономічних показників, які характеризують результати економічного розвитку в країні, є *валовий внутрішній продукт* (ВВП). Щоб зрозуміти особливості взаємозв'язку ВВП із податковими надходженнями необхідно проаналізувати їх обсяги у динаміці, що дасть змогу побачити залежність між показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка ВВП за категоріями доходу та податкових надходжень державного бюджету України за 2011-2015 роки

Показники	Роки, млн. грн.					Темпи приросту, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Валовий внутрішній продукт	1299991	1404669	1465198	1586915	1979458	8,05	4,31	8,31	24,74
Оплата праці найманих працівників	610615	705837	730653	734943	778674	15,59	3,52	0,59	5,95
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт	181330	180815	184323	204191	324272	-0,28	1,94	10,78	58,81
Валовий прибуток, змішаний дохід	508046	518017	550222	647781	876512	1,96	6,22	17,73	35,31
Податкові надходження	261605,0	274715,2	262777,1	280178,3	409417,5	5,01	-4,35	6,62	46,13
Податок та збір на доходи фізичних осіб	6159,0	7026,4	7565,0	12645,8	45062,0	14,08	7,67	67,16	256,34
Податок на прибуток підприємств	54739,0	55349,7	54318,4	39941,9	34776,3	1,12	-1,86	-26,47	-12,93
Податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів	30094,0	37222,6	31725,6	31737,0	39688,0	23,69	-14,77	0,04	25,05

Джерело: сформовано авторами на основі даних [10].

Як видно з таблиць, із збільшенням ВВП відповідно зростають і обсяги податкових надходжень державного бюджету. Це пояснюється тим, що із ростом відповідної складової у структурі макропоказника збільшується і обсяг відповідного податку. Аналізуючи дані за період 2011-2015 рр., можна побачити, що у 2013 році зростання ВВП на 4,31 % призвело до зменшення податків на 4,35%, на що можуть впливати різні чинники, наприклад, політична ситуація в країні, зміни в податковому законодавстві тощо. Однак вже у 2014 році збільшення ВВП на 8,31% призвело до збільшення податкових надходжень на 6,62%, а у 2015 році як один з факторів, зростання ВВП на 24,27% вплинуло на ріст податкових надходжень бюджету на 46,13%.

Ще одним основним макроекономічним показником, який характеризує результати економічного розвитку в країні, є *обсяг золотовалютних резервів України* (табл. 2, табл. 3).

Таблиця 2

Обсяг золотовалютних резервів України за 2011-2015 роки

Показники	Роки, млн. дол. США					Темпи приросту, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Обсяг золотовалютних резервів	31794,61	24546,20	20415,70	7533,30	13300,00	-22,80	-16,83	-63,10	76,55
у тому числі:									
1. В іноземній валюті	25846,77	22646,62	18759,52	6618,47	12359,23	-12,38	-17,16	-64,72	86,74
- цінні папери	18883,79	16172,20	12568,36	5580,49	7145,18	-14,36	-22,28	-55,60	28,04
- валюта та депозити	6962,98	6474,42	6191,16	1037,98	5214,05	-7,02	-4,38	-83,23	402,33
2. Резервна позиція в МВФ	-	-	-	-	0,03	-	-	-	-
3. СПЗ	12,78	9,18	16,01	3,74	8,82	-28,17	74,40	-76,64	135,83
4. Монетарне золото	2244,48	1890,36	1640,15	911,09	931,91	-15,78	-13,24	-44,45	2,29

Джерело: сформовано авторами на основі даних [11].

Таблиця 3

Структура золотовалютних резервів України за 2011-2015 роки

Показники	Роки					Темпи приросту, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Обсяг золотовалютних резервів, %	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
у тому числі:									
1. В іноземній валюті	81,29	92,26	91,89	87,86	92,93	10,97	-0,37	-4,03	5,07
- цінні папери	59,39	65,88	61,56	74,08	53,72	6,49	-4,32	12,52	-
- валюта та депозити	21,90	26,38	30,33	13,78	39,20	4,48	3,95	-16,55	20,36
2. Резервна позиція в МВФ	-	-	-	-	0,00	-	-	-	-
3. СПЗ	0,04	0,04	0,08	0,05	0,07	0	0,04	-0,03	0,02
4. Монетарне золото	7,06	7,70	8,03	12,09	7,01	0,64	0,33	4,06	-5,08

Джерело: сформовано авторами на основі даних [11].

Якщо проаналізувати темпи приросту золотовалютних резервів України та порівняти їх з темпами приросту податкових надходжень, то можна побачити, що у 2013 році зменшення золотовалютних резервів України на 16,83% призвело до зменшення податків на 4,35%; у 2014 році зменшення золотовалютних резервів України на 63,10% призвело до збільшення податкових надходжень на 6,62%, а у 2015 році зростання обсягу золотовалютних резервів України на 76,55% вплинуло на ріст податкових надходжень бюджету на 46,13%.

Також макроекономічними показниками, які характеризують результати економічного розвитку в країні, є *обсяг експорту й імпорту товарів, а також рівень державного боргу* (табл. 4).

Таблиця 4

Обсяг експорту товарів й імпорту товарів,
рівень державного боргу України за 2011-2015 роки

Показники	Роки, млн. грн.					Темпи приросту, %			
	2011	2012	2013	2014	2015	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2015/ 2014
Експорт товарів, млн. дол. США	68394,2	63084,7	57433,3	50113,6	34523,3	-7,76	-8,96	-12,74	-31,11
Імпорт товарів, млн. дол. США	82608,2	76860,7	70039,8	49820,4	34273,8	-6,96	-8,87	-28,87	-31,21
Сальдо (+, -), млн. дол. США	-14214,0	-13776	-12606,5	293,2	249,5	-3,08	-8,49	-102,33	-14,90
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу, млрд. грн.	473,19	515,51	584,79	1100,83	1572,18	8,94	13,44	88,25	42,82

Джерело: сформовано авторами на основі даних [10].

Дані аналізованого періоду показують, що показники експорту та імпорту товарів України мають постійну тенденцію на зниження та у 2015 році в порівнянні з 2014 роком зазначені показники знизились відповідно на 31,11% та 31,21%, що обумовлено зростанням як економічного, так і науково-технічного потенціалу більшості держав та свідчить про необхідність удосконалення зовнішньоторговельної політики України.

Статистичні ж дані про загальну суму державного та гарантованого державною боргу демонструють змінну динаміку: впродовж аналізованого періоду загальна сума боргу зростає та сягає 1572,18 млрд. грн., тобто відбулось збільшення державного

боргу в порівнянні з 2011 роком у 3,3 рази.

Щоб зрозуміти який рівень впливу мають вищезазначені макроекономічні показники на обсяг податкових надходжень використаємо коефіцієнт еластичності податкових надходжень який показує, як змінюється обсяг надходжень до бюджету залежно від зміни обсягу, наприклад, ВВП (або якогось іншого макроекономічного показника). Еластичність доходів бюджету залежить від двох чинників: еластичності кожного податку, який входить до системи оподаткування, і питомої ваги цього податку в загальному обсязі надходжень. Для його розрахунку використаємо формулу [12]:

$$E = \Delta \text{ПН} / \Delta \text{ВВП}$$

де $\Delta \text{ПН}$ – відсоткова зміна податкових надходжень за період часу; $\Delta \text{ВВП}$ – відсоткова зміна ВВП за аналогічний період

Отже, в табл. 5 можна побачити рівень впливу макроекономічних показників розвитку країни на обсяги податкових доходів бюджету держави, що пояснює проаналізовані вище зміни обсягів надходжень податків до державного бюджету України.

Таблиця 5

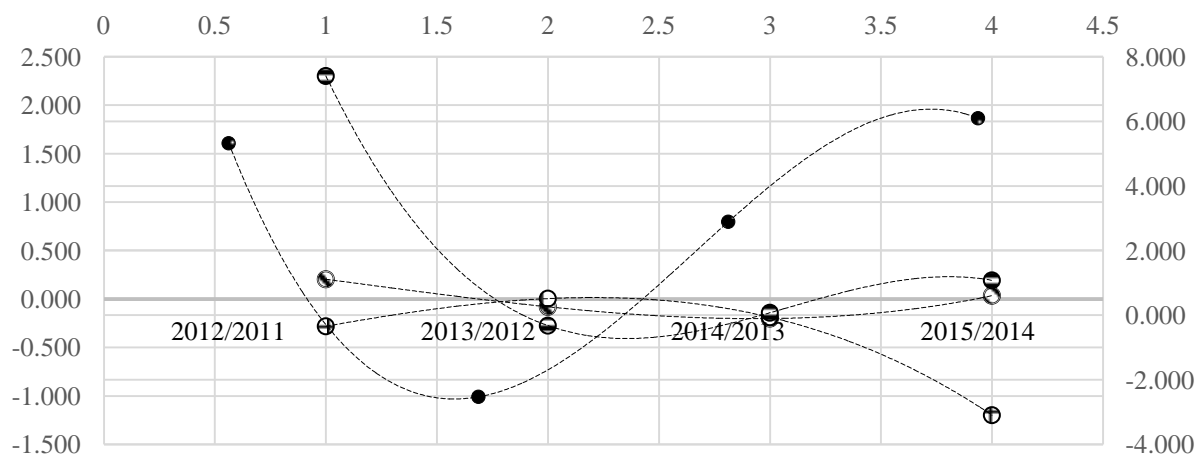
Рівень впливу макроекономічних показників розвитку країни на податкові надходження

Показник	Зміни за період			
	2012/2011	2013/2012	2014/2013	2015/2014
Коефіцієнт еластичності ВВП та податкових надходжень	1,607	-1,009	0,797	1,865
Коефіцієнт еластичності золотовалютних резервів та податкових надходжень	1,111	0,258	-0,105	0,603
Коефіцієнт еластичності сальдо експорту й імпорту товарів та податкових надходжень	-0,345	0,512	-0,065	-3,096
Коефіцієнт еластичності рівня державного боргу та податкових надходжень	7,403	-0,324	0,075	1,077

Джерело: розраховано авторами.

З табл. 5 видно, що зміни у 2013/2012 та 2014/2013 роках говорять про нееластичну систему доходів, а зміна в обсязі ВВП не впливає на зміну в обсязі доходів держави або це відбувається набагато повільніше. Однак зміни у 2015/2014 роках показують, що система доходів є еластичною, тобто зміни в обсязі надходжень до бюджету відбуваються вищими темпами, ніж зміни в обсязі валового внутрішнього продукту. Більш наочно вище наведені розрахунки представлено на рис. 1.

З рис. 1 видно, що ВВП та податкові надходження знаходяться в поліноміальній залежності 3-го рівня: $y = -0,86x^3 + 7,3707x^2 - 18,708x + 13,804$, при чому достовірність апроксимації (R^2) дорівнює 1,0. Залежність золотовалютних резервів та податкових надходжень є поліноміальною 3-го рівня: $y = 0,0969x^3 - 0,3367x^2 - 0,5209x + 1,8712$, а достовірність апроксимації (R^2) – 1,0. Залежність сальдо експорту й імпорту товарів та податкових надходжень є поліноміальною 3-го рівня: $y = -0,1701x^3 + 0,3037x^2 + 1,1359x - 1,6141$ (достовірність апроксимації – 1,0). Рівень державного боргу та податкових надходжень знаходиться у поліноміальній залежності 3-го рівня: $y = -1,2538x^3 + 11,585x^2 - 33,706x + 30,777$, $R^2 = 1,0$.



- Коефіцієнт еластичності ВВП та податкових надходжень
- Коефіцієнт еластичності золотовалютних резервів та податкових надходжень
- ◻ Коефіцієнт еластичності сальдо експорту й імпорту товарів та податкових надходжень

Рис. 1. Модель парної регресії залежності податкових надходжень від макроекономічних показників

Джерело: побудовано авторами.

Відобразимо вплив темпів приросту ВВП (x_1), державного боргу (x_2), сальдо експорту й імпорту товарів (x_3) та обсягу золотовалютних резервів (x_4) на податкові надходження ($r_{ПН}$). Графічно ця залежність виражена 4-мірною площиною, отриманою за допомогою статистичного методу множинної регресії. Ця площина описується рівнянням:

$$r_{ПН} = -11,891 + 2,656 \cdot x_1 - 0,450 \cdot x_2 - 0,399 \cdot x_3 + 0,074 \cdot x_4.$$

З рівняння видно, що нахил площини у напрямі темпу приросту ВВП (+2,656) представляє позитивну чутливість податкових надходжень до змін темпу приросту ВВП, а нахил площини у напрямі рівня державного боргу (-0,450) представляє негативну чутливість податкових надходжень. Це вказує на те, що зі збільшенням передбаченого темпу приросту ВВП та обсягу золотовалютних резервів податкові надходження мають зрости; зі зменшенням рівня державного боргу та сальдо експорту й імпорту товарів податкові надходження мають зменшитися.

Фактичні значення податкових надходжень та розрахункові значення по моделі відображені на рис. 2 у вигляді графіків, для того, щоб показати відмінність, тобто помилку моделі.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити узагальнення, що між ВВП, державним боргом, сальдо експорту й імпорту товарів, обсягом золотовалютних резервів та загальним обсягом податкових надходжень існує сильний кореляційний зв'язок. Зазначена частка ВВП, що формує податкові надходження зведеного бюджету і є результатом розподілу вартості ВВП між суб'єктами економіки, мобілізується до зведеного бюджету майже в незмінний спосіб – в розглянутому часовому інтервалі має місце її поліноміальна екстраполяція. У 2011-2015 роках спостерігаються суттєві зміни еластичності податкових надходжень відносно макроекономічних показників розвитку України.

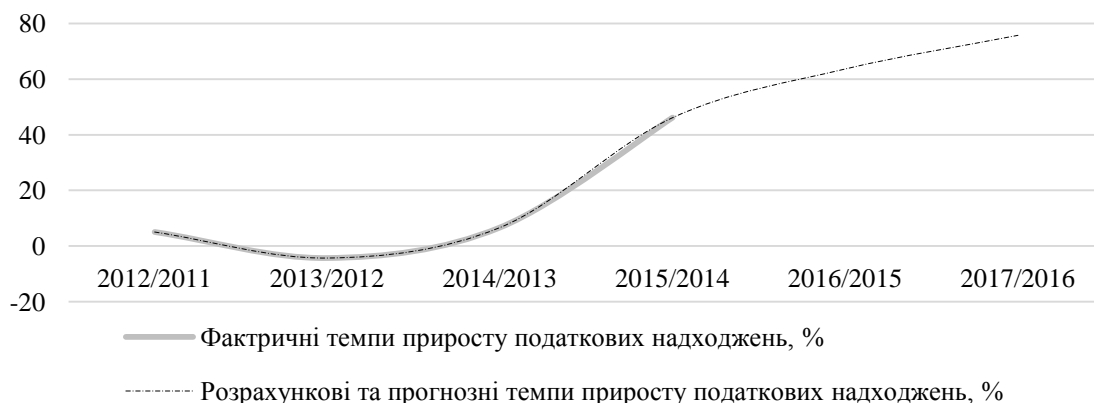


Рис. 2. Фактичні та розрахункові значення податкових надходжень
Джерело: побудовано авторами.

Доходи бюджету моделюються в залежності від: динаміки макроекономічних показників; зміни ставок оподаткування; зміни пільг по сплаті певного податку через зміну податкового законодавства; якості податкового адміністрування. Ступінь дезагрегації податкових надходжень залежить від наявності відповідних даних, відокремленості відповідних податкових баз та їх структури для виділення основних категорій податків. Виходячи з того, що основні податкові категорії часто співвідносяться з базами, які охоплюють більшу частину економічної діяльності, можна виявлені тенденції застосовувати при вирішенні окремих питань щодо планування доходів зведеного бюджету; знайти альтернативні або розрахункові бази серед змінних національних рахунків і платіжного балансу. Можливе також застосування послідовної процедури, коли розглядаються наслідки для податкових надходжень внаслідок різного вибору податкових баз для забезпечення відповідної сценарної взаємодії між макроекономічними змінними.

Список використаних джерел:

1. Armstrong J. Scott. Long – range forecasting From Crystal Ball to Computer. – New York: A Wiley - interscience publication, 1985. – 685 p.
2. Башуцька О.С. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання / О.С. Башуцька // Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С. 7–10.
3. Зварич О.В. Середньострокове прогнозування доходів бюджету та їх взаємозв'язок з макроекономічними показниками / О.В. Зварич // Фінанси України, 2011. – № 8. – С. 59–75.
4. Котіна Г.М. Прогнозування податкових надходжень бюджету : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит ” / Ганна Михайлівна Котіна. — К., 2011. — 24 с.
5. Крючкова Н.М. Податкова політика в системі макроекономічного регулювання : монографія / Н.М. Крючкова. – О. : Астропринт, 2011. – 174 с.
6. Бюджетна система України та Євросоюзу : монографія / С.О. Булгакова, О. І. Барановський, Г. В. Кучер та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 409 с.
7. Паславська Р.Ю. Система адміністрування податків в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 „Гроші, фінанси і кредит ” / Роксолана Юріївна Паславська. — Львів, 2014. — 22 с.
8. Шевчук В.О. Вплив бюджету на макроекономічні показники України / В.О. Шевчук, Р.І. Копич // Фінанси України. – 2010. – № 3. – С. 3–12.
9. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.imf.org>.
12. Лютий І.О. Податки та споживання в економіці України/ І.О. Лютий, А.Б. Дрига, М.О. Петренко. –К.: Знання, 2005. –335с.

Рецензент д.е.н., професор Князева О.А.

УДК: 330

Швед В.В. к.э.н., доцент

Винницкий социально-экономический институт Университета «Украина»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ШЭРИНГОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Предметом статьи выступает анализ основных составляющих теории шэринга и его возможного использования в предпринимательской деятельности. В статье рассматривается природа возникновения шэринговой экономики, ее концептуальная связь с информационной экономикой и ее практическим приложением – викиномикой. Также внимание уделено практическим аспектам использования как отдельных элементов, так и всего механизма шэринга в бизнес-среде.

Формулируется академическое определение шэринговой экономики, а также ее ключевых принципов функционирования: принцип пиринга, принцип экологичности, принцип саморегулирования, принцип рациональности, принцип открытости, принцип «евангелизации». Обосновывается появление нового ключевого мерилла стоимости – доверия. Доверие рассматривается как универсальная валюта, ценность которой формируется участниками отношений.

Ключевые слова: викиномика, коворкинг, информационная экономика, шэринговая экономика, шэриг, экономика по требованию, эвангелизация, доверие.

Швед В.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ШЕРІНГОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Предметом статті виступає аналіз основних складових теорії шерінга і його можливого використання у підприємницькій діяльності. У статті розглядається природа виникнення шерінгової економіки, її концептуальний зв'язок з інформаційною економікою та її практичним застосуванням – вікіномікою. Також увагу приділено практичним аспектам використання як окремих елементів, так і всього механізму шерінга в бізнес-середовищі.

Формулюється академічне визначення шерінгової економіки, а також її ключових принципів функціонування: принцип пірінга, принцип екологічності, принцип саморегулювання, принцип раціональності, принцип відкритості, принцип «евангелізації». Обґрунтовується поява нового ключового виміру вартості - довіри. Довіра розглядається як універсальна валюта, цінність якої формується учасниками відносин

Ключові слова: вікіноміка, коворкінг, інформаційна економіка, шерінговая економіка, шеріг, економіка на вимогу, евангелізація, довіра.

Shved V.

THEORY OF SHARING ECONOMY

The subject of the article appears sharing economy as principal component analysis theory and its possible use in business activities. The article examines the nature of occurrence sharing economy, its conceptual connection with the information economy and its practical application - wikinomics. Special attention is paid to the practical aspects of the use of individual elements and the whole sharing mechanism in the business environment.

Formulated academic definition of sharing economy and its key principles of functioning: the principle of peering, sustainability principle, the principle of self-regulation, the principle of rationality, the principle of transparency, and the principle of «evangelism».

The author proves the appearance of a new key measure of value - trust. Trust is seen as a universal currency, the value of which is formed by the participants of relations.

Keywords: wikinomics, coworking, information economy, sharing economy, sharing, the economy on demand, « evangelism », trust.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Бурное развитие информационных технологий в конце XX века значительно сократило предпринимательские расстояния, которые необходимо преодолевать, дабы добиться успеха в бизнесе. Обстоятельства, когда буквально

каждый житель мира может, по меткому выражению Била Гейтса, «ощущать информацию кончиками пальцев», изменили устоявшиеся экономические связи и алгоритмы, что в свою очередь вынудило разрабатывать и новые экономические модели.

Анализ последних исследований, в которых начато решение проблемы. К сожалению современные украинские авторы недостаточно внимания уделяют вопросам трансформации экономики в контексте появления ее новых моделей: викиномики и шэринга.

Цель статьи.Основной задачей написания данной статьи является теоретико-методологическое изучение причин появления шэринговой экономики, анализ ее сущности и основных принципов функционирования, рассмотрение практической составляющей модели шэринга.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Информационная доступность привела к появлению викиномики. Модели, основанной на скорости распространения и всеобщей доступности информации. Сотрудничество равных (пиринговый механизм) позволяет в определенной степени решить множество насущных проблем человечества привлекая необходимый минимум ресурсов без построения бюрократических надструктур. Викиномика базируется на четырех основных принципах: открытости, обмена идеями, равенства и глобальности. Открытость представляет собой условия, когда компании раскрываются и открывают границы внешним идеям и человеческим ресурсам; обмен идеями реализуется через принятие интеллектуальной собственности как взаимного и общественного фонда; равенство представляет собой ситуацию, когда нет подчиненных и вышестоящих, при такой форме производства все сотрудники равны; глобальность реализуется через деятельность, при которой нет границ.

Викиномика имеет три основных проявления: коворкинг, аутсорсинг и краудсорсинг. Все названные экономические механизмы основываются на использовании нематериальных активов, не предполагая систематическое использование основных и оборотных фондов, принадлежащих субъектам деятельности. Только механизм коворкинга как эволюционное проявление концепции открытого офиса и, в определенной мере, концепции кубиклов, предполагает наличие материальных активов, которые могут использоваться участниками для достижения синергетического эффекта.

Таким образом, модель викиномики, хоть и опирается на классический базис политэкономии – хозяйствование путем создания добавочной стоимости, но не предполагает превалирующее использование материальных ресурсов.

Создавшийся вакуум привел к созданию принципиально новой экономической модели экономики – шэринговой экономики. Пионером общей концепции шеринга выступила Рэйчел Ботсман, автор книги «What's Mine Is Yours: Rise Of Collaborative Consumption», впервые опубликованной в 2010 году. Классическим примером шеринга, появившегося с легкой руки автора, является пример дрели. Ведь по мнению автора многие из нас имеют дома дрель, но используют ее от силы несколько раз в год. При этом жизненный цикл данной продукции в условиях обычного домохозяйства безмерно долгод.

Кроме того, самым актуальным примером использования модели шэринга выступают совместные поездки, когда владелец транспортного средства соглашается перевезти потенциальных пассажиров в обмен на их обязательство развлекать водителя, или, когда несколько едва знакомых пассажиров заранее, по договоренности, вкладчину оплачивают транспортные расходы, а водитель в определенное время обязуется предоставить им всем услуги транспорта.

Таким образом, автор подводит нас к мысли, что у каждого из нас есть материальные ценности, которые мы используем недостаточно часто, дабы оправдать их первоначальную стоимость и получить необходимый для покрытия уплаченной цены доход. То есть шэринговую экономику можно рассматривать как некий механизм превращения первоначальных долгосрочных пассивов в последующие среднесрочные активы.

Еще одной причиной возникновения и развития экономики шэринга является необходимость экономии ресурсов, поскольку существующие темпы потребления неминуемо приведут к истощению существующих их запасов уже в XXI веке. Данная перспектива, особенно усложненная резким ростом населения, вынуждает рационально подходить к использованию существующих ресурсов и оптимально их распределять. То есть шэринговая модель экономики уже сейчас выступает предтечей возникновения модели разумной экономики потребления.

Более академическое определение экономики шэринга можно сформулировать как информационную экономическую модель, направленную на трансформацию характера капитала из пассива в актив путем использования механизмов совладения, аренды, лизинга.

В упрощенном понимании экономику шэринга можно представить в виде коренной трансформации модели бартера. Классический бартер понимается как натуральный товарообмен, при котором одна вещь меняется на другую без денежной оплаты. Пропорция такого обмена устанавливается обменивающимися сторонами на добровольной основе и фиксируется в договоре. При бартере также происходит передача прав собственности на товар, обмениваемый каждой из сторон. При шэринге зачастую точно также добровольно устанавливаются пропорции обмена, отсутствует денежная оплата и используемая схема товароотношений выглядит как «товар за товар», но не происходит передачи прав собственности на обмениваемый товар. Я даю вам попользоваться своей дрелью, ну а вы посидите с моими детьми. То есть шэринг, даже в условиях натурального товарообмена, предполагает четкую актуализацию самой сути материального владения. Да, я даю вам право пользоваться своей дрелью, и вы можете в последующем точно также продолжать ею пользоваться, но только в тех случаях, когда эта дрель не используется мною или другими потребителями.

Экономика шэринга представляет собой трансформацию классической экономики XX века – экономики индивидуального потребления и владения в экономику совместного пользования, но не владения. Все существующие модели экономики XX века предполагали в качестве базиса необратимость и системность процесса накопления, а разрабатываемые и используемые механизмы маркетинга, менеджмента, логистики – максимальную индивидуализацию продукции и наличие посредников, с возможностью тотального влияния на формирование потребительских запросов.

В отличие от моделей XX века, шэринговая экономика предполагает минимизацию длины посреднических и логистических цепочек, с одновременной максимизацией влияния конечного частного запроса на частное же предложение. Уже сейчас мировой, зачастую спонтанный, неструктурированный шэринг оценивается в 26 млрд. дол. со среднегодовым темпом роста, превышающим 20 %.

Таким образом можно утверждать, что в основе данной модели экономики лежит психологическая составляющая – доверие. Максимальная приближенность и удобная связь между спросом и предложением приводит к тому, что зачастую и продавец, и покупатель лично знакомы, и факт знакомства напрямую влияет на характер взаимоотношений между ними во многом нивелируя ценовую составляющую спроса и предложения.

Одной из основных проблем шэринговой экономики, возникающей еще на этапе общего понимания ее сущности, является изменение роли государства. В классических моделях экономики роль государства или абсолютизируется, или минимизируется, но

эта роль четко понимается и описывается характер влияния государства на бизнес процессы. В условиях экономики шэринга возникают принципиально новые алгоритмы взаимодействия между продавцом и покупателем, основанные, как уже указывалось выше – на доверии, но это не экономическая, а психологическая категория, весьма сложная для цифрового измерения. Государству необходимо разрабатывать новые институциональные инструменты для решения проблемы доверия между участниками шэринга что бы примерить на себя не только привычную роль регулятора, но уже и арбитра. Если же государство манкирует новыми обязанностями, тогда роль арбитра на себя вынужденно будут брать новые социальные институты, что в свою очередь приведет только к тотальному уменьшению влияния государства и коренному слоому устоявшихся государственных образований.

Шэринговая модель экономики базируется на нескольких ключевых принципах: принципе пиринга, принципе экологичности, принципе саморегулирования, принципе рациональности, принципе открытости, принципе «евангелизации».

Рассмотрим каждый принцип в отдельности.

Принцип пиринга, как и в викиномистической модели, предполагает равенство всех участников.

Суть принципа экологичности состоит в принятии всеми участниками данной модели идеи того, что всякая деятельность должна быть максимально безопасна для планеты и окружающих. Поэтому намного целесообразнее объединить свои ресурсы и интересы, чтобы, довольствуясь малым, удовлетворить потребности каждого.

Принцип саморегулирования реализуется через принятие всеми участниками шэринга одинаковой меры ответственности как за свои действия, так и за все возможные последствия их действий. Если какой-либо продавец выполнил свои обязательства некачественно или не в полной мере, его ждет тотальное уменьшение количества покупателей. И такое уменьшение произойдет не по принуждению неких органов регулирования, а самостоятельно, основываясь на принципах равенности и открытости. Информация о некачественном выполнении обязательств максимально быстро распространится среди покупателей, и возможный неудовлетворенный спрос будет оперативно удовлетворен новыми продавцами, поскольку барьеры деятельности в шэринговой модели экономики на данный момент отсутствуют.

Принцип рациональности много в чем перекликается с принципами равенства и экологичности, а также предполагает, что поскольку все участники рынка обладают всей необходимой полнотой информации, то все их действия будут максимально рациональны и направлены на получение максимальной выгоды. Также данный принцип раскрывает одну из существенных характеристик шэринга, как потребление только необходимого здесь и сейчас. Любое нецелесообразное расходование средств и ресурсов не предусматривается.

Принцип открытости уже единожды упоминался в данной статье. Данный принцип устанавливает тотальную информационную открытость, безбарьерную деятельность, а также возможность формирования спроса и предложения на любые, сколько угодно непривычные товары и услуги, конечно если при этом не нарушаются законодательные нормы.

Принцип «евангелизации». Суть данного принципа состоит в том, что обладание неким продуктом или возможность представления услуг основывается на тотальном убеждении потенциальных пользователей товара или услуги в том, что продукт преследует цель принести не только прибыль владельцам, но и пользу для общества, и второе зачастую важнее, чем первое. То есть совершая совместные поездки мы не только рационально расходует бензин, сокращая добычу нефти, и не только заботимся об экологии, уменьшая объемы выброса вредных веществ в атмосферу, но и тем самым формируем некую экосистему, направленную на изменение модели потребления и вследствие этого, повышаем социальную ответственность как владельцев, так и

потребителей. Социальный эффект достигается вследствие эффекта синергии и, как уже говорилось выше, способствует появлению модели экономики рационального потребления.

Сама суть шэринговой модели экономики заключается в условии «win-win». При данном условии ни одна из сторон не остается в проигравших – евангелизация, экологичность, доверие и социальная значимость, все эти характеристики позволяют максимально рационально использовать существующие ресурсы и удовлетворить потребности.

Важно отметить, что шэринговая экономика возможна только в условиях тотальной информатизации общества, всеохватывающим и свободным доступом к сети интернет. Любой продавец или покупатель волен сформировать предложение или заявить спрос.

«Онлайнизация» обычных моделей ведения бизнеса позволяет тотально сократить материальные издержки (администрирование ресурсов, персонал, инструменты производства). Все более широкое применение получают облачные технологии. Так по оценке Германа Грефа в ближайшие 5-10 лет произойдет коренной сдвиг финансовой парадигмы. Банковская система перестанет играть нынешнюю посредническую роль, а ее клиенты будут сотрудничать напрямую. Поэтому или финансовая система адаптируется к изменениям, превратившись в некую коммуникационную онлайн-площадку или же окажется на задворках бизнеса.

Также все большую популярность и практическую ценность приобретает интернет-вещей. Зачем идти в магазин, если условный холодильник, основываясь на анализе гастрономического поведения, может самостоятельно напрямую отправить запрос фермеру на поставку литра молока к следующему понедельнику?

Функционально модель шэринга, как уже указывалось, базируется на информационных технологиях. В сети интернет создается коммуникационная онлайн-площадка, представляющая услуги связи для всех желающих. Упрощенно такую площадку можно представить в виде онлайн доски объявления. Но, к примеру, самая популярная площадка-объявлений в Украине – OLX.ua, представляет собой не просто доску объявлений, а достаточно простую модель шэринга.

Так, с помощью данного ресурса продавцы и покупатели создают спрос и предложение, коммуницируют между собой, но также и формируют определенную репутацию того или иного продавца и покупателя. При этом сервис не несет ответственности за качество предлагаемого товара, за чистоплотность продавца или за гарантия оплаты, о чем честно предупреждают всех участников. Выбор покупателя или продавца происходит на основе принципов шэринга – открытости, пиринга, саморегулирования, также на основе доверия.

Участники самостоятельно формируют рейтинги продавцов и покупателей, что напрямую влияет на успех предпринимательства. Участник с низким рейтингом, но с приемлемой ценой не всегда будет популярен, поскольку покупатели просто не будут уверены в качестве его товара и чистоплотности при оформлении сделки.

То есть основным капиталом участника, напрямую влияющим на успешность, выступает не цена, а качество работы и лояльность к контрагентам. Понижения рейтинга или снижение лояльности напрямую приводит к потере доходов, а иногда и вынуждает к уходу с рынка.

Таким образом, мы можем констатировать, что шэринговая экономика оперирует не только ценой товара или услуги, а основой упор делает на онлайн-репутации участников, как залог социальной и предпринимательской ответственности. Именно через механизмы онлайн-репутации происходит реализация базовой идеи шэринга – доверие и вера в ближнего своего.

Как уже указывалось, шэринговая экономика функционирует на базе интернет-технологий, привлекая субъектов открытостью, безбарьерностью, равенством.

Субъекты шерингового рынка имеют равные права и возможности, неся первоначальные затраты, связанные только с минимальной сервисной платой за вход. Функционирование субъектов осуществляется исключительно на бесплатной основе. Онлайн-площадки (организаторы или администраторы) взимая плату за первоначальную регистрацию в дальнейшем дают возможность участникам работать абсолютно бесплатно. Механизмы монетизации таких площадок построены на возможности предоставлять участникам дополнительные услуги, которые зачастую не являются уникальными. К таким услугам можно отнести адресную рекламу, франчайзинг (работа продавцом под маркой самой интернет-площадки, однако с четким разделением сфер ответственности продавца и организатора), услуги доставки прочая. Важно отметить, что все эти услуги не являются обязательными и не ущемляют в значимой мере права и возможности участников.

При всей своей перспективности, на данном этапе своего существования шеринговая экономика работает по модели С2С, при чем зачастую ограничиваясь узким кругом семьи, друзей или знакомых. Организовать более глобальные каналы связи весьма затруднительно исключительно из-за базиса шеринга – доверия. Можно организовать аренду дрели соседу по кварталу, но заморачиваться арендой для человека из другого города? Да, накладные расходы конечно же возрастут, и потребитель может быть все также заинтересован, но как быть с вопросами обоюдной предпринимательской чистоплотности?

Как уже говорилось выше, в условиях шеринговой экономики коренным образом меняется роль государства и его институтов. Обычные функции уже не востребованы в предыдущем объеме, а бюрократические механизмы слишком неповоротливы дабы успевать за запросами. Именно поэтому приемлемым путем развития шеринговой экономики за рамки модели С2С является модель В2С или даже G2С. Так, территориальные органы власти уже сейчас внедряют механизмы шеринга в свою работу для обеспечения потребностей общества. В странах Европы возникают сети всегородских прокатов велосипедов – любой желающий может взять в аренду велосипед на необходимый срок на специально оборудованном паркинге, и по истечению срока аренды – вернуть на точно таком же паркинге. Важно отметить, что такие паркинги расположены возле любых значимых или популярных мест города. Горожане платят только за право пользования, никаких залогов или страховых взносов. Только доверие и уважение, как основной капитал. Именно местная община в лице своих представительских органов в состоянии решить вопрос обеспечения необходимого уровня доверия в обществе и контроля соблюдения обществом всех принципов шеринга.

Выводы. Таким образом мы можем констатировать, что шеринговая модель экономики представляет собой действенный механизм трансформации современных экономических моделей, обладает практическими механизмами реализации и развития из «экономики домохозяйств» в «экономику общин», предполагает коренное изменение роли онлайн-инструментов в их воздействии на устоявшиеся механизмы хозяйствования, а также вызывает коренное изменение роли государства.

Список использованных источников:

1. Ботсман Р., Роджерс Р. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. – *HarperBusiness*, 2010
2. Гордейчик Е. Сообразить на двоих. Почему blablacar станет платным и как сервис усилит безопасность его пользователей // Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://focus.ua/money/358582/>
3. Коган. Г. Разделен и сломлен // Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://lenta.ru/articles/2016/09/06/sharing/>
4. Как шеринговая экономика меняет мир // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/rus/publications/2016/09/5/603709/>
5. Швед В. Викиномика как новая веха в управлении / В.В. Швед // Экономика Крыма. – 2011. – №1. – С. 234–237.
6. Швед В. Коворкинг: возможности и преграды / В.В. Швед // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №4. // Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/230.pdf>

Рецензент д.е.н., профессор Балахонова О.В.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.72/.74(4-191.2-11)"2005/2014"

Грицишин А.Т.

Львівський національний університет імені Івана Франка

**ОЦІНКА КРИТЕРІЇВ ДОСТАТНОСТІ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ У КРАЇНАХ
ЦЕНТРАЛЬНОЇ ТА СХІДНОЇ ЄВРОПИ**

У статті розглянуто показники забезпеченості економіки країни міжнародними резервами. Досліджено такі критерії достатності міжнародних резервів як критерій покриття імпорту, відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу держави, забезпеченість міжнародних резервів грошовою масою, достатність міжнародних резервів за підходом МВФ, міжнародні резерви на душу населення та відношення міжнародних резервів до ВВП для групи країн Центральної та Східної Європи. В підсумку узагальнено достатність міжнародних резервів за кожним критерієм адекватності у кожній досліджуваній країні протягом 2005-2014 років.

Ключові слова: міжнародні резерви, управління міжнародними резервами, критерії достатності міжнародних резервів, фіксований валютний режим, плаваючий валютний режим.

Hrytsyshyn A.

**THE ESTIMATION OF INTERNATIONAL RESERVES ADEQUACY
IN CENTRAL EUROPEAN COUNTRIES**

The article describes the criteria of international reserves adequacy. Such criteria as international reserves to import ratio, international reserves to short-term external debt ratio, international reserves to money supply ratio, adequacy of international reserves by IMF approach, international reserves per capita and international reserves to GDP ratio are investigated for group of Central European countries. The article includes a generalized conclusion about international reserves adequacy in every studied country by every criterion during 2005-2014.

Keywords: international reserves, international reserves management, criteria of international reserves adequacy, fixed exchange rate, floating exchange rate.

Грицишин А.Т.

**ОЦЕНКА КРИТЕРИЕВ ДОСТАТОЧНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ В
СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

В статье рассмотрены показатели обеспеченности экономики страны международными резервами. Исследованы такие критерии достаточности международных резервов, как критерий покрытия импорта, отношение международных резервов к краткосрочному внешнему долгу, обеспеченность международных резервов денежной массой, достаточность международных резервов по подходу МВФ, международные резервы на душу населения и отношение международных резервов к ВВП для группы стран Центральной и Восточной Европы. В итоге обобщенно достаточность международных резервов по каждому критерию адекватности в каждой исследуемой стране в течение 2005-2014 годов.

Ключевые слова: международные резервы, управление международными резервами, критерии достаточности международных резервов, фиксированный валютный режим, плавающий валютный режим.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Протягом останніх десятиліть спостерігається значне зростання кількості міжнародних резервів у світі. Не виключенням є і країни Центральної та Східної Європи. Так наприклад, загальний обсяг міжнародних резервів у цих країнах збільшився майже удвічі за останні 10 років та практично вдесятеро – за останні 20 років. У деяких країнах резерви були

акумульовані з попереджувальних причин, щоб застрахувати себе від потрясінь, в тому числі від волатильності міжнародних потоків капіталу, а також задля збереження фінансової стабільності. В інших країнах резерви зросли як результат досягнення цілей економічної політики, пов'язаних з валютним курсом і конкурентоспроможністю. Слід пам'ятати, що управління міжнародними резервами передбачає не лише нагромадження резервних активів, а й включає в себе багато інших аспектів, таких як: диверсифікація міжнародних резервів, врахування валютного режиму країни при управлінні резервами, а також оцінка та розрахунок оптимального і достатнього рівня міжнародних резервів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Загалом дослідженням критеріїв достатності міжнародних резервів займалося багато вчених. Серед основних можна виділити праці Дж. Френкеля, Дж. Вейнхолдса, Р. Геллера, Дж. Вільямсона, Б. Айхенгіна, А. Грінспена, Дж. А. Френкеля, Дж. Айзенмана та ін. Такі вітчизняні вчені як О. Лупін, В. Мовчан, О. Береславська, П. Мельник, Н. Жмурко також займалися вивченням критеріїв оптимального рівня міжнародних резервів. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій присвячених дослідженню даної проблеми, вона ще не є повністю вивчена, як у вітчизняній так і у зарубіжній науці, що обумовлює актуальність та необхідність подальших розвідок у даному напрямку.

Цілі статті. Метою статті є обчислення необхідного рівня міжнародних резервів згідно критеріїв достатності резервів у групі країн Центральної та Східної Європи, а також порівняння отриманих результатів з фактичними значеннями обсягу резервних активів у досліджуваних країнах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Вперше дослідження щодо достатності міжнародних резервів у світі було здійснено у 1953 році Міжнародним валютним фондом на вимогу ООН. Співробітники МВФ стверджували, що визначення оптимального рівня резервів було не просто завданням математичних розрахунків. Швидше, ця достатність була пов'язана з ефективністю міжнародної кредитної системи, існуючим режимом валютних курсів, доцільністю монетарної і фінансової політики та рівнем розвитку країн. Було зроблено висновок, що міжнародні резерви країни є недостатніми до тих пір, поки громадськість не почне вважати їх достатніми [10].

У 1958 році була здійснена ще одна спроба МВФ визначити оптимальний рівень міжнародних резервів. Оскільки зовнішня торгівля була найбільшою статтею платіжного балансу, то природно, що в першу чергу міжнародні резерви повинні були порівнюватися з показниками торгівлі. Аналіз даних показав, що в середньому річне співвідношення міжнародних резервів до імпорту в різних країнах коливалося від 30% до 50%. Отримані результати були кваліфіковані як орієнтир для визначення оптимального рівня міжнародних резервів [7, с.142].

На сьогоднішній час існує багато показників оцінки достатності міжнародних резервів. Наприклад, відношення міжнародних резервів до імпорту, відношення міжнародних резервів до ВВП, відношення міжнародних резервів до грошової маси, відношення міжнародних резервів до сальдо платіжного балансу, відношення міжнародних резервів до обсягу зовнішніх платежів, відношення міжнародних резервів до обсягу платежів з обслуговування зовнішнього боргу тощо [3, с.44].

У даній статті ми здійснимо кількісну оцінку достатності міжнародних резервів для країн Центральної та Східної Європи (далі – ЦСЄ). З огляду на наявність та доступність до статистичної інформації наше дослідження охоплюватиме часовий проміжок від 2005 до 2014 року та включатиме шість країн. При цьому ми виокремимо дві групи країн за типом валютного режиму, який існував у кожній країні *defacto*. Перша група – це країни з фіксованим валютним режимом, до якої належать Болгарія,

Білорусь та Україна. Друга група – це країни з плаваючим валютним режимом, до якої належать Албанія, Молдова та Румунія.

Отже, розглянемо детальніше кількісні показники оцінки достатності міжнародних резервів. Часто для оцінки ступеня забезпеченості економіки країни міжнародними резервами використовують такі відносні показники як міжнародні резерви на душу населення і процентне відношення міжнародних резервів до ВВП.

Міжнародні резерви на душу населення показують, наскільки одночасно в середньому може бути збільшений дохід громадянина країни, якщо припустити, що буде прийнято якесь гіпотетичне рішення про „проїдання” всіх ліквідних запасів. Слід зазначити, що тут не враховуються побічні ефекти. Якщо країна раптом вирішить позбутися резервів, то, цілком імовірно, що під впливом зростання світової пропозиції резервних валют їх курс різко знизиться. Це також стосується золота та інших благородних металів, оскільки попит на світових ринках на благородні метали в короткостроковому періоді набагато менш еластичний за ціною, до того ж вони мають меншу ліквідність [5, с.288].

В таблиці 1 подано фактичні значення міжнародних резервів на душу населення у досліджуваних країнах. Країнами-лідерами є Болгарія (фіксований валютний режим – валютна рада) та Румунія (плаваючий валютний режим). Найнижчий рівень міжнародних резервів на душу населення спостерігався в Білорусі у 2005 та 2006 роках, в Молдові в 2005 році та в Україні в 2014 році. Загалом у 2014 році в Україні спостерігається значне скорочення міжнародних резервів на душу населення – в 2,7 рази порівняно з попереднім 2013 роком та в 4,5 рази порівняно з найбільшим показником у 2010 році. Слід зазначити, що у 2014 році в Україні був найнижчий показник і серед досліджуваних країн. Так наприклад, у Болгарії частка міжнародних резервів на душу населення була майже у 17 разів більшою, ніж в Україні.

Таблиця 1

Міжнародні резерви на душу населення в країнах ЦСЄ, дол. США*

Роки Країни		Роки									
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Фіксований ВР	Болгарія	1124	1527	2325	2393	2488	2329	2343	2807	2737	2787
	Білорусь	139	144	437	321	593	530	830	855	703	534
	Україна	412	478	698	682	575	754	696	539	449	166
Плаваючий ВР	Албанія	478	606	728	802	809	872	851	896	957	921
	Молдова	166	216	373	468	415	482	552	707	793	606
	Румунія	1013	1425	1914	1936	2179	2373	2385	2329	2443	2169

* - обчислено і складено автором на основі джерел: [12]

Відношення міжнародних резервів до ВВП (у %) показує час, протягом якого країна може нормально існувати при повністю зруйнованому (непрацюючому) національному господарстві, забезпечуючи колишній рівень життя. Зрозуміло, мова не йде про припинення функціонування сектора nontraded goods (неторговельних товарів), в тому числі сфери соціальних послуг, об'єктів соціальної інфраструктури, оскільки вони не можуть бути заміщені імпортом. Відношення резервів до ВВП також демонструє можливість одночасного підвищення рівня життя жителів країни, при умові „проїдання” міжнародних резервів протягом року. Оскільки ці резерви можуть використовуватися не лише для купівлі споживчих благ, а й для інвестиційних цілей та спричиняти мультиплікаційні ефекти динамічного характеру, їх можна також розглядати як певний потенціал економічного зростання країни. Іншими словами,

міжнародні резерви є фінансовими ресурсами, завдяки яким країна може залучити у виробництво іноземні чинники, які є дефіцитними в даній економіці, тим самим розширивши межі своїх виробничих можливостей [4, с.12].

У таблиці 2 наведено процентне співвідношення міжнародних резервів до ВВП у досліджуваних країнах Центральної та Східної Європи.

Таблиця 2

Відношення міжнародних резервів до ВВП у країнах ЦСЄ, %*

Роки Країни		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
		Фіксований ВР	Болгарія	29,68	34,94	40,21	33,63	36,93	35,39	30,87	38,99
Білорусь	4,44		3,75	9,23	5,04	11,46	9,1	13,16	12,72	9,1	6,66
Україна	22,51		20,75	22,76	17,52	22,61	25,34	19,48	13,97	11,14	5,72
Плаваючий ВР	Албанія	17,19	19,85	20,2	18,35	19,67	21,3	19,17	21,06	21,47	19,93
	Молдова	19,99	22,75	30,3	27,62	27,21	29,56	28,02	34,52	35,32	27,15
	Румунія	21,78	24,62	23,43	19,46	27,01	29,16	26,31	27,58	25,75	21,7

* – обчислено і складено автором на основі джерел: [12]

Використовуючи дані таблиці 2 та наступну формулу:

$$X = \left(\frac{MP}{ВВП} * 100\% \right) * 365 / 100\%, \quad (1)$$

де X – кількість днів функціонування країни при повній зупинці економіки, MP – обсяг міжнародних резервів, ВВП – обсяг валового внутрішнього продукту

ми обчислили кількість днів, на яку б вистачило міжнародних резервів при повній зупинці національних економік у країнах ЦСЄ в 2014 році. Результати показали, що найдовше „проїдати” свої запаси могла б Болгарія – майже 4,5 місяці, а найменше – Україна (лише 21 день).

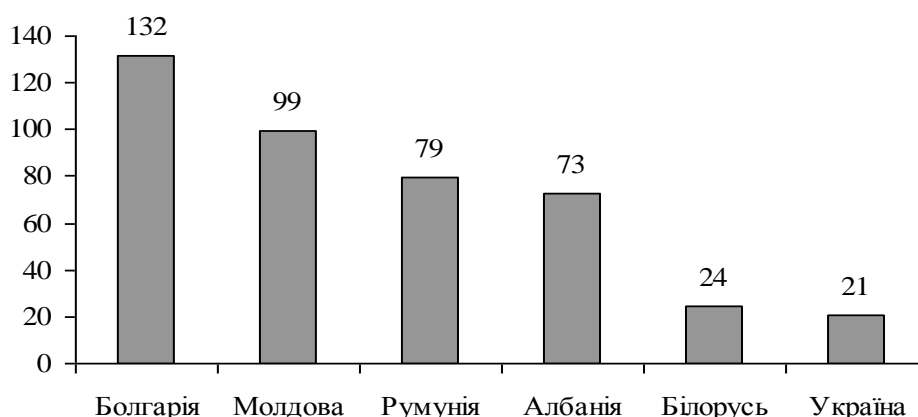


Рис.1. Покриття ВВП міжнародними резервами у країнах ЦСЄ в 2014 році, кількість днів(побудовано автором на основі даних Світового банку [12])

Міжнародні резерви в місяцях імпорту. Класичним критерієм оцінки достатності міжнародних резервів вважається критерій покриття імпорту. Він оцінює

адекватність міжнародних резервів з точки зору спроможності покриття імпорту, а тому базується на операціях поточного рахунку. Основним твердженням є те, що міжнародних резервів завжди має бути достатньо для покриття майбутнього імпорту протягом певного періоду часу, навіть у випадку тимчасових зупинок притоку іноземного капіталу. Цей критерій особливо важливий для тих країн, які менше інтегровані у світові фінансові потоки, і де товарні потоки є ключовим джерелом зовнішньої нестабільності. Що стосується конкретного мінімального значення резервів, найчастіше використовується показник, що дорівнює трьом місяцям майбутнього (очікуваного) імпорту. Саме протягом цього часу країна може подолати імпорتنу блокаду і налагодити забезпечення (укласти контракти з іншими країнами, мобілізувати внутрішнє виробництво та ін.). Інколи в літературі вказуються і вищі показники (4-6 місяців). Проте, такому показнику бракує теоретичної та емпіричної бази, а тому він може розглядатися лише як орієнтир, а не чіткий критерій [6, с.6].

На рисунку 2 графічно зображено кількість місяців покриття імпорту міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з фіксованим валютним режимом. Протягом досліджуваного періоду найбільші показники спостерігаються у Болгарії та значно перевищують мінімальне необхідне значення у 3 місяці. У свою чергу, Білорусь жодного разу не досягла потрібного мінімуму, її резерви залишалися недостатніми за оцінкою даного критерію. Що стосується міжнародних резервів України, то до 2011 року включно, вони вважалися достатніми за критерієм покриття імпорту. Протягом 2012-2014 років спостерігаємо значне скорочення міжнародних резервів, що привело до падіння досліджуваного показника.

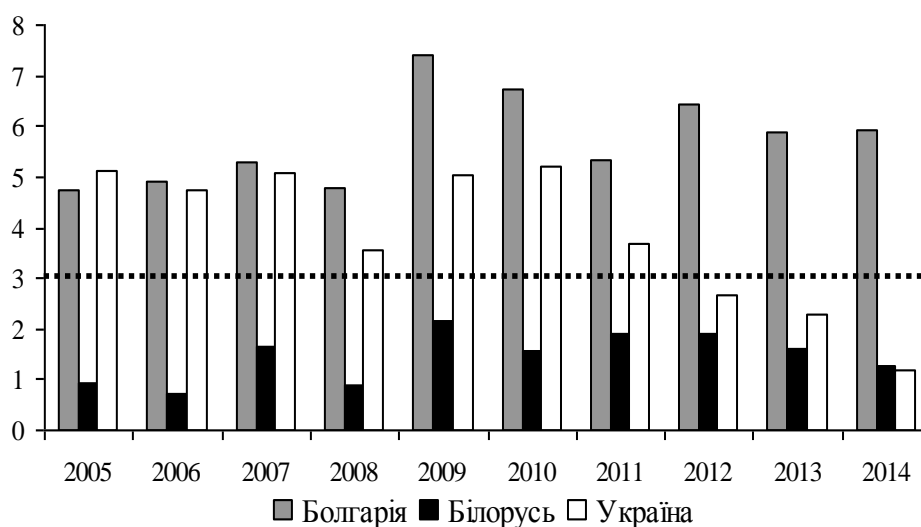


Рис.2. Кількість місяців покриття імпорту міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з фіксованим валютним режимом, 2005-2014 рр. (побудовано автором на основі даних Світового банку [12])

На рисунку 3 зображено кількість місяців покриття імпорту міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з плаваючим валютним режимом. Протягом досліджуваного періоду міжнародні резерви у всіх країнах були достатніми. Лише у 2005 та 2006 роках в Молдові даний показник був дещо нижчим мінімального значення. Лідером виступає Румунія, оскільки її міжнародні резерви практично вдвічі перевищували мінімальне значення протягом останніх десяти років.

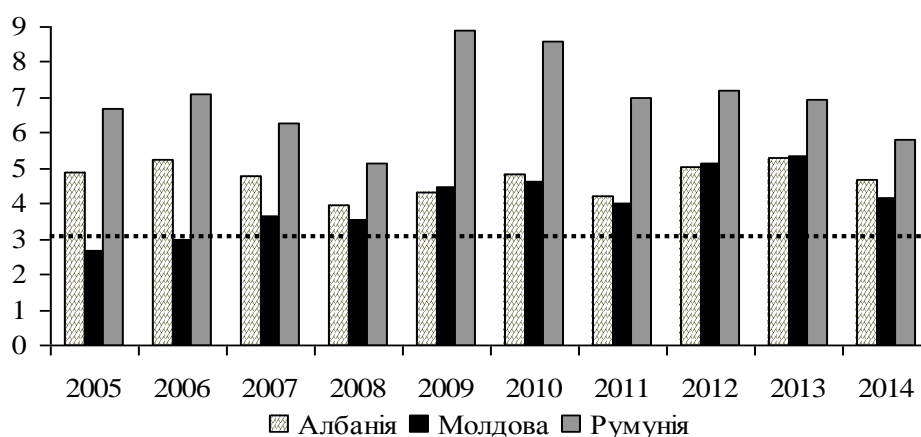


Рис.3. Кількість місяців покриття імпорту міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з плаваючим валютним режимом, 2005-2014 рр. (побудовано автором на основі даних Світового банку [12])

Основною відмінністю у визначенні адекватності рівня міжнародних резервів після світової фінансової кризи 1997 року стало визнання того факту, що резерви можуть одночасно виконувати декілька функцій. Окрім того багато країн почали акумулювати резерви в обсягах, що значно перевищували ті, які відповідали критерію покриття імпорту. Тому були сформульовані наступні критерії.

Відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу країни. Пабло Гвідотті запропонував країнам наступне правило: країни мають управляти своїми зовнішніми активами та зобов'язаннями в такий спосіб, щоб вони могли утримуватись від зовнішніх запозичень принаймні протягом одного року [2, с.37]. Це означає, що резерви мають покривати запланований рівень амортизації зовнішнього боргу принаймні протягом одного року. Іншими словами, співвідношення між цими двома показниками (міжнародними резервами та рівнем амортизації зовнішнього боргу) має дорівнювати хоча б одиниці. Навіть якщо не буде нового притоку капіталу, а рефінансування існуючих зобов'язань не буде здійснено, країна буде спроможна обслуговувати свій зовнішній борг. Дослідження американських економістів М. Бюссера та М. Мюльдера, які у 1999 році застосували правило Гвідотті для реальних даних, свідчать про його ефективність[8].

Таблиця 3

Відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу у країнах ЦСЄ, 2005-2014 рр.*

Роки		Крайни									
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Фіксований ВР	Болгарія	1,96	1,46	1,25	1,01	1,04	1,14	1,34	1,49	1,51	1,65
	Білорусь	0,38	0,32	0,57	0,41	0,62	0,42	0,58	0,70	0,47	0,40
	Україна	1,61	1,46	1,42	1,53	1,33	1,27	0,97	0,71	0,59	0,34
Плаваючий ВР	Албанія	9,29	4,69	4,23	2,06	3,48	3,42	2,26	1,77	1,7	1,81
	Молдова	0,83	0,92	1,24	1,23	1,08	1,17	1,19	1,43	1,32	1,02
	Румунія	2,91	1,82	1,36	1,56	2,78	2,8	2,46	2,86	3,14	3,5

* – обчислено і складено автором на основі джерел: [12]

В таблиці 3 подано показники відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу держави для країн ЦСЄ протягом 2005-2014 років. Сірим кольором в таблиці виділено значення, які були нижчими за мінімальний показник.

Забезпеченість грошової маси міжнародними резервами. Цей показник відіграє велику роль в країнах з фіксованими валютними режимами (наприклад, валютна рада), з прив'язкою слабких національних валют до сильніших іноземних валют. Вважається, що така прив'язка страхує слабкі валюти від їх подальшого знецінення, а підтримання резервів відіграє стабілізуючу роль за допомогою підключення ефекту довіри до національної грошової одиниці та дисциплінуючого ефекту до грошово-кредитної політики.

У своїх дослідженнях Дж. Війнхолдс та А. Каптейн стверджують, що міжнародні резерви повинні покривати 5-10% грошової маси М2 для країн з плаваючим валютним режимом та 10-20% - для країн з фіксованим валютним режимом. При виконанні таких умов обсяг міжнародних резервів у країні вважається достатнім [11].

На рисунку 4 графічно зображено відношення міжнародних резервів до грошової маси М2 у країнах ЦСЄ з фіксованим валютним режимом. Протягом досліджуваного періоду міжнародні резерви Білорусі жодного разу не досягли нижньої допустимої межі у 10% та залишалися недостатніми з огляду на даний критерій. Міжнародні резерви Болгарії весь час значно перевищували максимальну межу в 20 % та вважаються достатніми. В Україні протягом 2005-2012 років міжнародні резерви були вищими орієнтирних показників, в 2013 році – коливалися в допустимих межах, а в 2014 році – впали нижче мінімального рівня.

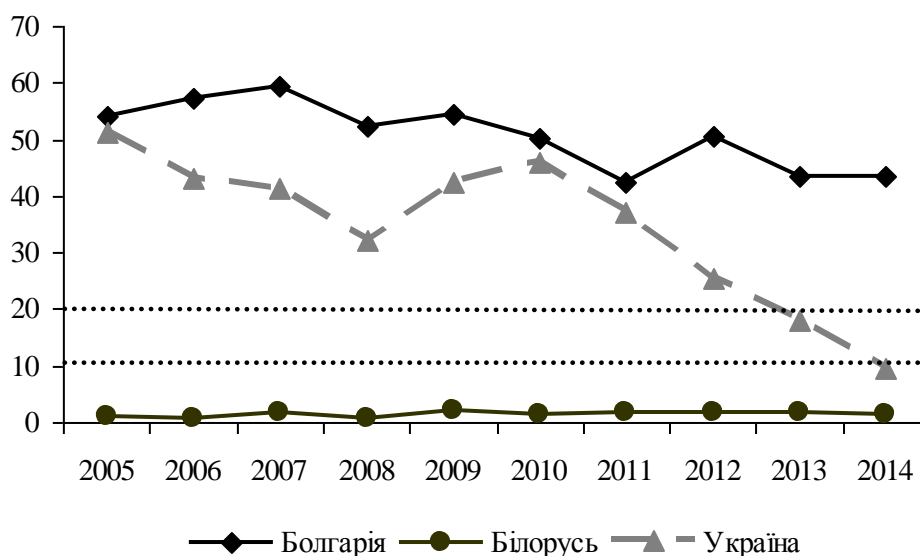


Рис.4. Забезпеченість грошової маси міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з фіксованим валютним режимом, 2005-2014 рр. (побудовано автором на основі даних Світового банку [12])

На рисунку 5 графічно зображено відношення міжнародних резервів до грошової маси М2 у країнах ЦСЄ з плаваючим валютним режимом. Протягом досліджуваного періоду міжнародні резерви в Албанії, Молдові та Румунії значно перевищували мінімальні необхідні значення.

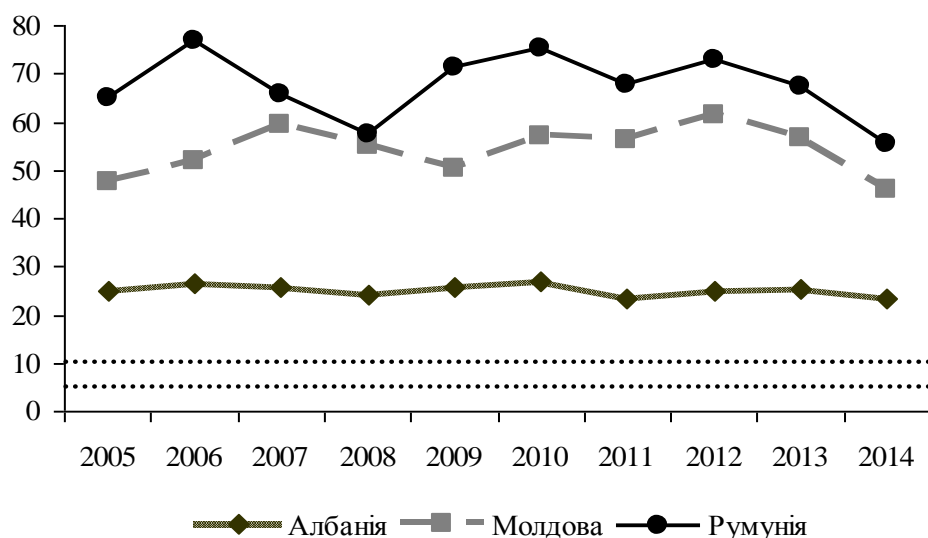


Рис.5. Забезпеченість грошової маси міжнародними резервами у країнах ЦСЄ з плаваючим валютним режимом, 2005-2014 рр. (побудовано автором на основі даних Світового банку [12])

Розглянувши попередні критерії, можна виокремити такі рівні резервів [1, с.42]:

- оптимальний – коли міжнародних резервів достатньо для попередження різких девальвацій і ревальвацій національної валюти;
- граничний – коли міжнародні резерви гарантують виключення можливості дефолту по державних зовнішніх зобов'язаннях;
- критичний – коли міжнародні резерви менші вартості трьохмісячного імпорту.

Підхід МВФ – це альтернативний підхід, що ґрунтується на двох змінних зовнішнього відтоку капіталу. Більш вагомим вважається відтік капіталу, пов'язаний з виплатами короткострокового зовнішнього боргу, ніж з погашення портфельних зобов'язань. Розроблено формули (Формули 2, 3) розрахунку оптимального розміру міжнародних резервів для країн з фіксованими та плаваючими валютними курсами [9]:

$$OPT (fix) = 0,3*STED + 0,15*OPL + 0,1*M2 + 0,1* EXP, \quad (2)$$

де $OPT (fix)$ – оптимальний рівень міжнародних резервів для фіксованих валютних режимів, $STED$ – короткостроковий зовнішній борг держави; OPL – інші портфельні зобов'язання; $M2$ – грошова маса $M2$; EXP – експорт товарів та послуг

$$OPT (float) = 0,3*STED + 0,1*OPL + 0,05*M2 + 0,05*EXP, \quad (3)$$

де $OPT (float)$ – оптимальний рівень міжнародних резервів для плаваючих валютних режимів, $STED$ – короткостроковий зовнішній борг держави; OPL – інші портфельні зобов'язання; $M2$ – грошова маса $M2$; EXP – експорт товарів та послуг

Використовуючи статистичну інформацію Світового банку та формули МВФ, ми обчислили необхідний рівень міжнародних резервів у досліджуваних країнах ЦСЄ. Згодом ми порівняли отримані результати з фактичними показниками обсягу міжнародних резервів. Результати дослідження наведено в таблиці 4. Міжнародні резерви вважаються достатніми при показнику ≥ 1 . Лише Білорусь (протягом усього

досліджуваного періоду) та Україна (протягом 2012-2014 рр.) мали недостатній обсяг резервних запасів згідно альтернативного підходу МВФ. Міжнародні резерви інших країн (Болгарії, Албанії, Молдови та Румунії) можна вважати такими, що були достатніми протягом 2005-2014 років.

Таблиця 4

Співвідношення фактичних міжнародних резервів до необхідного рівня міжнародних резервів за підходом МВФ у країнах ЦСЄ*

Роки Країни		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
		Фіксований ВР	Болгарія	1,83	1,82	1,77	1,48	1,66	1,59	1,49	1,74
Білорусь	0,4		0,32	0,69	0,42	0,87	0,63	0,73	0,76	0,62	0,48
Україна	1,72		1,59	1,62	1,29	1,5	1,6	1,2	0,88	0,71	0,35
Плаваючий ВР	Албанія	3,53	3,32	3,12	2,37	2,91	3,07	2,38	2,28	2,24	2,19
	Молдова	1,73	1,97	2,55	2,51	2,3	2,49	2,44	2,9	2,71	2,13
	Румунія	4,32	3,57	2,87	2,84	4,39	4,41	3,83	4,31	4,29	3,81

* – розраховано і складено автором на основі джерел: [12]

Таблиця 5

Достатність міжнародних резервів у країнах ЦСЄ за різними критеріями, 2005-2014 рр.

Роки Країни		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
		Країни з фіксованим ВР	Болгарія	МР/імпорт	+	+	+	+	+	+	+	+
МР/грош. маса	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
МР/кор. зовн. борг	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
МР підхід МВФ	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
Білорусь	МР/імпорт		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	МР/грош. маса		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	МР/кор. зовн. борг		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	МР підхід МВФ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Україна	МР/імпорт		+	+	+	+	+	+	+	-	-	-
	МР/грош. маса		+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
	МР/кор. зовн. борг		+	+	+	+	+	+	-	-	-	-
	МР підхід МВФ		+	+	+	+	+	+	+	-	-	-
Країни з плаваючим ВР	Албанія	МР/імпорт	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/грош. маса	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/кор. зовн. борг	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР підхід МВФ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Молдова	МР/імпорт	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/грош. маса	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/кор. зовн. борг	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/МР МВФ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Румунія	МР/імпорт	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/грош. маса	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/кор. зовн. борг	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
		МР/МР МВФ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

В таблиці 5 наведено узагальнюючу інформацію щодо достатності міжнародних резервів у Болгарії, Білорусі, Україні, Албанії, Молдові та Румунії протягом 2005-2014 років за різними критеріями оцінки адекватності резервів. “+” (плюс) – означає, що міжнародні резерви були достатніми в певний час в певній країні, а “-” (мінус) – свідчить про недостатній рівень резервних активів країни.

Розглянуті критерії показують, що рівень міжнародних резервів в Болгарії, Албанії, Молдові та Румунії можна вважати таким, що був достатнім протягом 2005-2014 років. Протилежна ситуація склалася в Білорусі. Тут резервні запаси жодного разу не досягли необхідного мінімуму.

Що стосується України, то починаючи з 2012 року спостерігаємо недостатній обсяг резервів практично за всіма показниками. Це можна пояснити тим, що Україна дуже вразлива до шоків поточного та фінансового рахунків платіжного балансу. Незважаючи на запровадження низки заходів адміністративного характеру для обмеження попиту на іноземну валюту, рівень резервів залишався недостатнім.

Висновки. Порівнявши фактичні показники обсягу міжнародних резервів з необхідними значеннями згідно критеріїв адекватності, можна зробити висновок про достатність чи нестачу резервів у певній країні. Критично низький рівень міжнародних резервів свідчить про наявність проблем в економіці, які можуть призвести до порушення макроекономічної та фінансової стабільності. Кардинально покращити ситуацію та збільшити обсяг міжнародних резервів до необхідного рівня в короткостроковому плані є неможливим. Тому країнам потрібно здійснювати ефективну структурну середньо- та довгострокову економічну політику, яка сприятиме залученню іноземного капіталу та збільшенню міжнародних резервів, включаючи сприяння експорту, залучення прямих іноземних інвестицій та прозору приватизацію. А це в свою чергу створить умови для повного і своєчасного виконання зобов'язань по зовнішніх боргових зобов'язаннях, посилить довіру до національної валюти та зменшить коливання валютного курсу.

Список використаних джерел:

1. Андрианов В. Золотовалютные резервы: принципы формирования, структура и эффективность использования / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2008. - №8. – С.23-53.
2. Золотухина Т. К вопросу об определении уровня достаточности официальных золотовалютных резервов / Т. Золотухина // Вопросы экономики. – 2002. – №3. – С.31-50.
3. Лапчук Б. Ю. Валютна політика: Навч. посіб. – К.: Знання, 2008. – 212 с.
4. Малкина М. Ю. Анализ динамики объемов и структуры золотовалютных резервов государства: в поисках экономической стратегии / М. Ю. Малкина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 4. – С.2-16.
5. Малкина М. Ю. Управление официальными международными резервами государств в условиях глобальных рисков / М. Ю. Малкина // Труды Нижегородского государственного технического университета им. П. Е. Алексеева. – 2010. – № 2(81). – С. 286–293.
6. Мовчан В., Кірхнер Р., Джуччі Р. Адекватність офіційних резервів в Україні. Серія консультативних робіт [PP/08/2009]. – Берлін/Київ. – 2009. – 16 с.
7. Шеремета А. Т. Теоретичні підходи до визначення критеріїв достатності міжнародних резервів в історичній ретроспективі / А. Т. Шеремета // Наука молода. – 2011. – №15-16. – С.141-144.
8. Bussiere M., Mulder C. External Vulnerability in Emerging Market Economies: How High Liquidity Can Offer Weak Fundamentals and the Effects of Contagion// IMF Working Paper. – 1999. – № 88.
9. International Monetary Fund. Assessing Reserve Adequacy [Electronic resource] – Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2014/121914.pdf>
10. International Monetary Fund. The Adequacy of International Reserves // International Monetary Staff Papers, Vol. III No.2, October 1953.
11. Wijnholds J. O., Kapteyn A. Reserve Adequacy in Emerging Market Economies [Electronic resource] – Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01143.pdf>
12. World Development Indicators [Electronic resource] – Available at: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Рецензент д.е.н., професор Мальський М.З.

УДК 338.1

Журавльов О.В., к.е.н., доцент

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Урбан О.А., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

СТАТИСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ КРАЇН БАЛТІЇ

Стаття присвячена актуальній проблематиці оцінювання трансформаційних процесів в країнах Балтії. На основі економічної діагностики та статистичного моделювання виявлено відхилення від норм в макроекономічному балансі країн в період до приєднання до ЄС та після. Ідентифіковано, що особливістю економічного зростання стала інституційна траєкторія, яку обрали Литва, Латвія та Естонія після 1991 р.

Ключові слова: економічна трансформація, ВВП, інституційна траєкторія, платіжний баланс, статистичне моделювання.

Zhurauliou A., Urban O.

STATISTICAL MODELING OF TRANSFORMATION OF ECONOMIC SYSTEMS OF THE BALTIC STATES

The article is devoted to the problem of evaluating the transformation processes in the Baltic States. Based on the diagnosis of economic and statistical modeling revealed deviations from the norms of macroeconomic balance in the period before accession to the EU and after. Identified that economic growth was the feature of the institutional trajectory that chose Lithuania, Latvia and Estonia after 1991

Keywords: economic transformation, GDP institutional trajectory, balance of payments, statistical modeling.

Журавлев А.В., Урбан О.А.

СТАТИСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ СТРАН БАЛТИИ

Статья посвящена актуальной проблематике оценки трансформационных процессов в странах Балтии. На основе экономической диагностики и статистического моделирования выявлены отклонения от норм в макроекономическом балансе стран в период до присоединения к ЕС и после. Идентифицировано, что особенностью экономического роста стала институциональная траектория, которую выбрали Литва, Латвия и Эстония после 1991

Ключевые слова: экономическая трансформация, ВВП, институциональная траектория, платежный баланс, статистическое моделирование.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Трансформація економічних систем Латвії, Литви та Естонії почалася симетрично із іншими пострадянськими республіками в 1991 р. Однак після 25 років цього процесу очевидною стала різниця траєкторії економічного розвитку цього регіону у порівнянні із Білоруссю, Україною, Молдовою і іншими пострадянськими республіками.

Актуальність теми дослідження обумовлено наступними чинниками:

– більш тривалий шлях трансформації країн Балтії від співіснування в єдиній господарській системі СРСР до найвищих ступенів інтеграції (конвергенція до Єврозони);

– наявність економічних загроз з боку Росії та Євразійського економічного союзу;

– діагностика трансформацій економічних систем дозволить виявити вплив приєднання до зони євро малих відкритих економік в умовах стратегічних курсів України та Молдови до європейської інтеграції.

Таким чином, актуальність обраної теми дослідження зумовлює нові підходи до оцінки можливих перспектив та наслідків приєднання України до Європейського Союзу через призму дослідження економічної трансформації в Естонії, Литві та Латвії.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. В українських економічних дослідженнях країни Балтії зазвичай розглядаються в контексті єдиного інтеграційного об'єднання ЄС. Більшість робіт присвячені інтеграції країн Балтії до ЄС – структурні зміни політичних інститутів, правова адаптація норм до європейських критеріїв тощо.

Серед цього аспекту дослідження країн Балтії варто виділити роботи українських та зарубіжних вчених М. Сидорук, В. Завадський, М. Джоуп, А. Лейніс, П. Віхалем і інші.

Серед основних висновків досліджень виділяють те, що спільними для всіх країн були також питання кордонів та, що особливо стосується Латвії та Естонії, долі російськомовних громадян. Однак, загалом країни Балтії досягли значного прогресу в економічному реформуванні, політичній трансформації та правовій гармонізації з Європейським Союзом.

Серед українських вчених економістів варто виділити роботи В. Будкіна, О. Рогача, А. Філіпенко, О. Шниркова, С. Якубовського.

Однак в економічній літературі досить бракує ретельного економічного аналізу трансформації в країнах Балтії через діагностику таких макроекономічних показників, як платіжний баланс.

Цілі статті. Провести економічну діагностику трансформації країн Балтії через призму статистичного моделювання їх економічних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аналіз трансформацій економічних систем країн Балтії, безумовно слід проводити враховуючи їх перебування в складі Європейського союзу і Єврозоні.

Литовська Республіка знайшла своє місце в Європейському економічному співтоваристві, при цьому промисловість республіки продовжує активно співпрацювати зі своїми старими партнерами, такими як Білорусь.

Литва зазнала важкі наслідки світової фінансово-економічної кризи, що відбилося на темпах зростання ВВП країни (рис.1.)

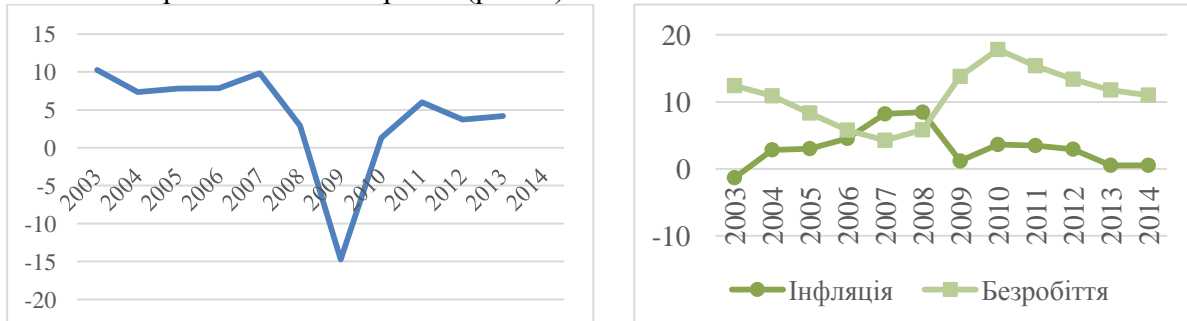


Рис. 1 Динаміка змін ВВП Литви (% до попереднього року) та інфляції і безробіття (%) [1,2]

Падіння ВВП в 2009 році сягнуло показника в 15%, що є одним з найбільших в ЄС. Зростання ВВП в посткризовий період забезпечувалося стабільним зростанням

промислової продукції - зростання 7,9%, а також зростанням обсягів внутрішньої торгівлі - 4,1% [2].

Внутрішній попит залишиться головним стимулом для економічного зростання, реальною основою є зростаюча купівельна спроможність населення.

Цікавим представляється структурні зміни ВВП Литви, які дещо відрізняються від України.

Так, спостерігається різке падіння частки сільського господарства. Безумовно, одна з причин зниження частки сільського господарства є приєднання до ЄС з жорсткими обмеженнями щодо підтримки національних сільськогосподарських виробників. При цьому Литва залишається значним експортером продуктів харчування [1].

Також варто відзначити, що станом на 1990 р. Литва мали один з найвищих показників сфери послуг серед всіх радянських республік. З часом трансформації, цей показник досяг рівня сталої ринкової економіки.

Слід відзначити, що в Литві зберігається високий рівень безробіття, що є додатковим фактором відтоку працездатного населення з країни. В період впливу світової економічної кризи ми спостерігаємо певну залежність між зниженням рівня інфляції та зростанням рівня безробіття в Литві, що пов'язане із відповідною політикою литовського уряду, а також вказує на ринкові механізми формування цих макроекономічних показників.

Значне просідання литовської економіки не могло не позначитися на дефіциті державного бюджету та на зростанні валового зовнішнього боргу Литви.

Знадобилося неповних п'ять років для того щоб Латвія з самою стрімко зростаючої економіки в ЄС, перетворилася на таку, що різко знижується і потім знову стала самою швидко зростаючою економікою (рис. 2) [3].

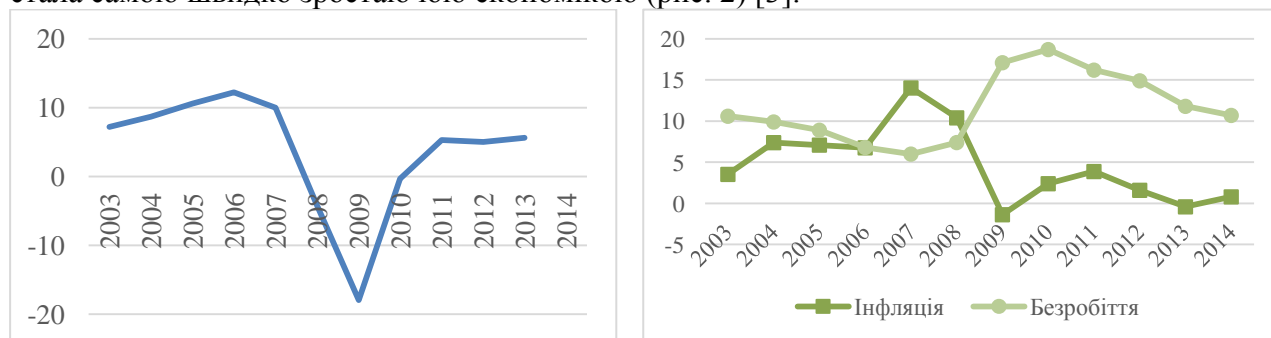


Рис. 2 Динаміка зростання ВВП Латвійської республіки, (% до попереднього року) та інфляції і безробіття (%) [1,2]

З 2004 до першої половини 2008 року Латвія була найбільш швидкозростаюча економіка в усьому ЄС, досягнувши в 2006 році приріст ВВП на 12,2% [4]. У цей період основним стимулом зростання було споживання в приватному секторі і приріст інвестицій, які ґрунтувалися на істотному притоці зовнішнього капіталу.

У 2009 році Латвія пережила найбільш різке економічне падіння серед країн ЄС: -18%. Для того, щоб відповідати європейським макроекономічним критеріям, Латвійський уряд цілеспрямовано знижував рівень інфляції протягом 2007-2013 рр. (рис. 2). Приєднання до зони євро 1 січня 2013 р. принесло дефляцію за результатами року у розмірі -0,4% [1].

Однак, традиційно для малих відкритих економік, разом із низьким рівнем інфляції, Латвія отримала високий рівень безробіття, особливо в посткризовий період.

Після вступу до ЄС в 2004 році, середня заробітна плата і чисельність працюючих в Латвії значно виросли, поряд зі збільшенням числа вакансій. У той час кількість безробітних дещо зменшилася. Загальновідомим також є той факт, що після зняття

обмежень на трудову міграцію до країн Західної Європи, значна кількість населення країн Балтії почали масово переїжджати.

Дані щодо трудової міграції сильно відрізняються в залежності від джерела даних. Деякі експерти вважають, що з Латвії емігрували всього близько 50 тис. [3]. Інші оцінки показують, що близько 100 тис. [5] або навіть 110 тис. [6] трудових мігрантів, учнів та членів їх сімей покинули Латвію.

Незважаючи на значні досягнення у таргетуванні інфляції, Латвія залишається одним з найбільших зовнішніх боржників при одночасних значних від'ємних значеннях дефіциту бюджету (рис. 3).



Рис. 3 Динаміка дефіциту бюджету і зовнішнього боргу Латвії, % до ВВП [1]

Латвії характерна досить висока енергетична залежність від Росії, яку країни Балтії сподіваються зменшити шляхом розвитку проекту спільної атомної електростанції. Латвія приступила до роботи над Стратегією енергетики 2030, яка буде спрямована на конкурентоспроможність витрат, довгостроковість галузі, надійність і стабільність доставок. Країна поставила своєю метою досягти 40% питомої ваги відновлюваних енергоресурсів до 2020 року.

Перед приєднанням до зони євро, латвійський уряд намагався знизити зростання грошової маси, цьому також сприяло укріплення лата до долара США

Простежується головне відрізнення наслідків кризи в Латвії та Україні, Білорусі та Молдові – посткризовий період позначився незначною девальвацією лата, при одночасному значному зростанні валового зовнішнього боргу. Така монетарна політика дозволила утримати рівень інфляції та полегшити посткризові наслідки для населення в плані збереження відносного доходу, ріст цін тощо. Досвід Естонії швидше являє собою приклад руйнування «старої» системи і всеосяжної підтримки нового покоління суб'єктів господарювання, як правило, іноземних інвесторів, які прийшли, щоб взяти ситуацію під свій контроль. Традиційним для малої відкритої економіки Естонії є вразливість від зовнішніх шоків, таких як світова фінансова криза. Це суттєво вплинуло на темпи зростання ВВП Естонії в п 2008-2009 рр. (рис. 4)

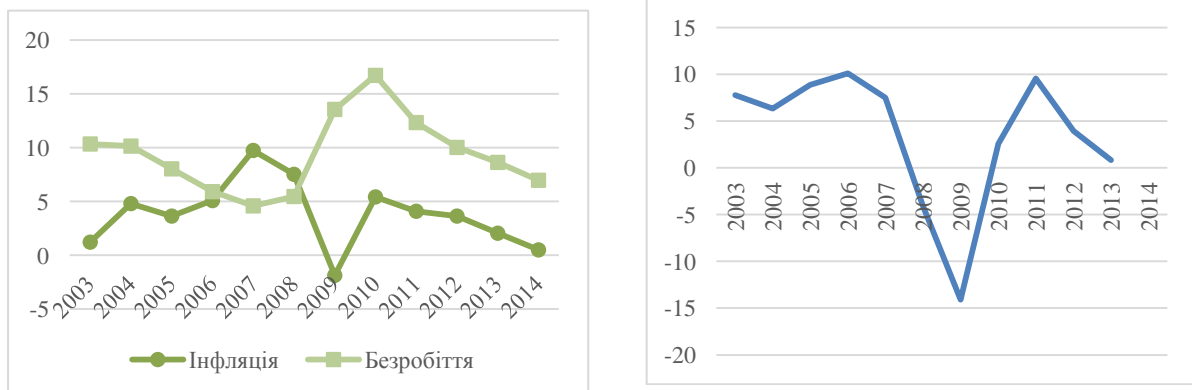


Рис. 4. Динаміка ВВП Естонії, (% до попереднього року) та інфляції і безробіття (%) [1,2]

Незважаючи на спад естонського ВВП на 15%, країна продовжує проводити макроекономічну політику, спрямовану на відновлення економічного зростання. Слід зазначити, що Естонія перша з пострадянських країн приєдналася до зони євро в 2011 р. Це зумовило макроекономічну політику країни останні 5 років.

Особливо гострим для малої відкритої економіки Естонії є інфляція та безробіття. Важкі наслідки світової фінансово-економічної кризи зумовили дефляцію в Естонії в 2009 р. Посткризове відновлення естонської економіки призвело до інфляції в 5,2% в 2010 р. при одночасному зростанні рівня безробіття, який є одним з найвищих в ЄС. Однак за результатами 2014 р. естонському уряду вдалося суттєво зменшити рівень безробіття до 7%. Для естонської економіки ми не спостерігаємо залежності між зростанням безробіття та рівнем інфляції особливо в період 2010-2014 рр. [1]

Світова фінансово-економічна криза суттєво змінила фінансову архітектуру естонської економіки. Протягом тривалого періоду часу Естонія підтримувала профіцит державного бюджету при контрольованому рівні зростання валового зовнішнього боргу.

Естонія є єдиною країною з всіх економічних систем Східноєвропейського порубіжжя, де спостерігається помітне падіння витрат домогосподарств в період 2008-2011 р. Для виявлення цієї особливості слід звернутися до статистики платіжного балансу [2].

Естонія використовувала членство в ЄС для вирішення своїх завдань в дусі *realpolitik*. Тому європейські кошти використовуються переважно для того, щоб покривати ті держзвитатки, які в іншому разі довелося б враховувати в бюджеті країни. Передкризовий період відзначився ревальвацією естонської крони при одночасному зниженні грошової маси (рис. 5.)

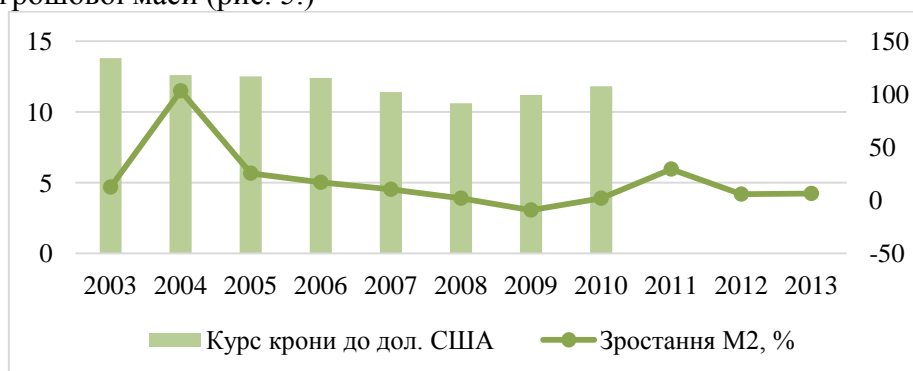


Рис. 5. Динаміка зростання курсу крони до долара та грошової маси (M2) [1]

Будучи нетто-одержувачем, Естонія долучилася до групи країн, що підтримала пропозицію Єврокомісії щодо бюджету на 2014-2020 рр. Тим самим країна дистанціювалася від своїх північних сусідів - Фінляндії та Швеції, які наполягали на значному скороченні витрат.

Нами також проведено економічну діагностику через статистичне моделювання змін в економічних системах країн.

Для Литви оцінено рівняння:

$$GDP=c+GDP_{t-1}+Rate$$

Регресійне рівняння, що показує вплив відсоткової ставки на ВВП Литви було оцінено за методом найменших квадратів і має наступний вигляд:

$$Y=14.81+0.13 GDP (-1)-3.12Rate \quad (1)$$

(0.25) (0.001)

$$R^2=0.91; DW=1.50$$

Для економічної діагностики нами також запропонований метод векторної авто регресії (VAR).

Моделювання проводилося авторами в статистичному пакеті EViews8.

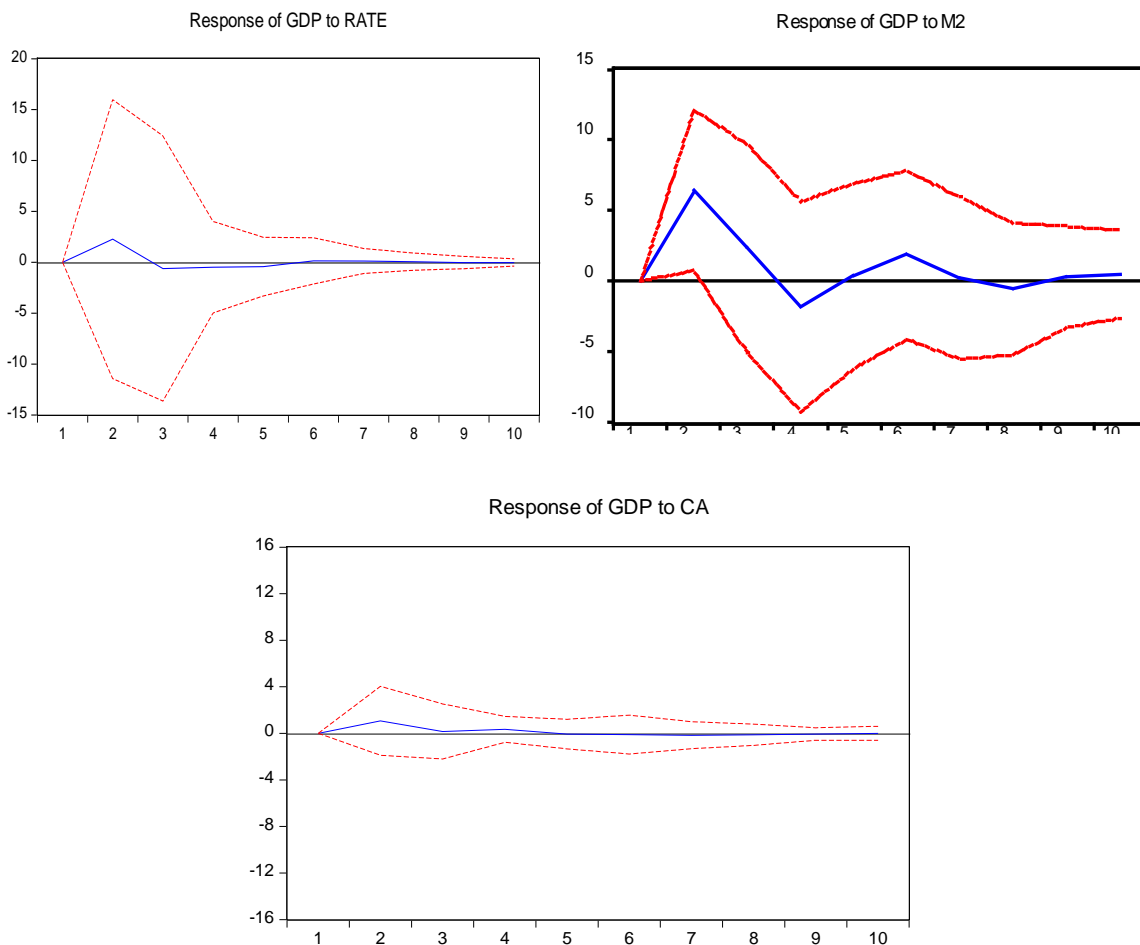


Рис. 6. Імпульсні відклики ВВП Литви на шоки

Інтерпретація отриманих результатів наступна:

– намагання уряду відповідати критеріям ЄЦБ зумовило відповідну монетарну політику. Подальше збільшення грошової маси було зупинено вимогами ЄЦБ щодо кількісних обмежень і приєднання країн до Єврозони;

– в короткостроковому періоді збільшення відсоткової ставки призводило до економічного пожвавлення. Однак в умовах Єврозони, облікова ставка ЄЦБ ніяк не впливає на ВВП Литви. Теж саме стосується і впливу грошової маси — в довгостроковому періоді існує незначний позитивний вплив зростання грошової маси на ВВП. ЦЕ пояснюється жорсткою монетарною політикою ЄЦБ, яка утримує інфляцію;

– традиційною макроекономічною проблемою Литви є від’ємне сальдо поточного рахунку платіжного балансу. Результати моделювання вказують, що в довгостроковому періоді негативне сальдо не впливає істотно на ВВП.

Латвія

Латвійська економіка була однією з тих, які значно постраждали внаслідок світової економічної кризи 2008-2009 рр. Разом з тим, протягом тривалого періоду часу

латвійський уряд змін виконати копенгагенські критерії і країна приєдналася до зони євро в 2012 р.

$$Y = -0.1759 - 2.54 \text{Rate} \quad (2)$$

(0.39) (0.322)

$R^2 = 0.87$; DW = 1.34

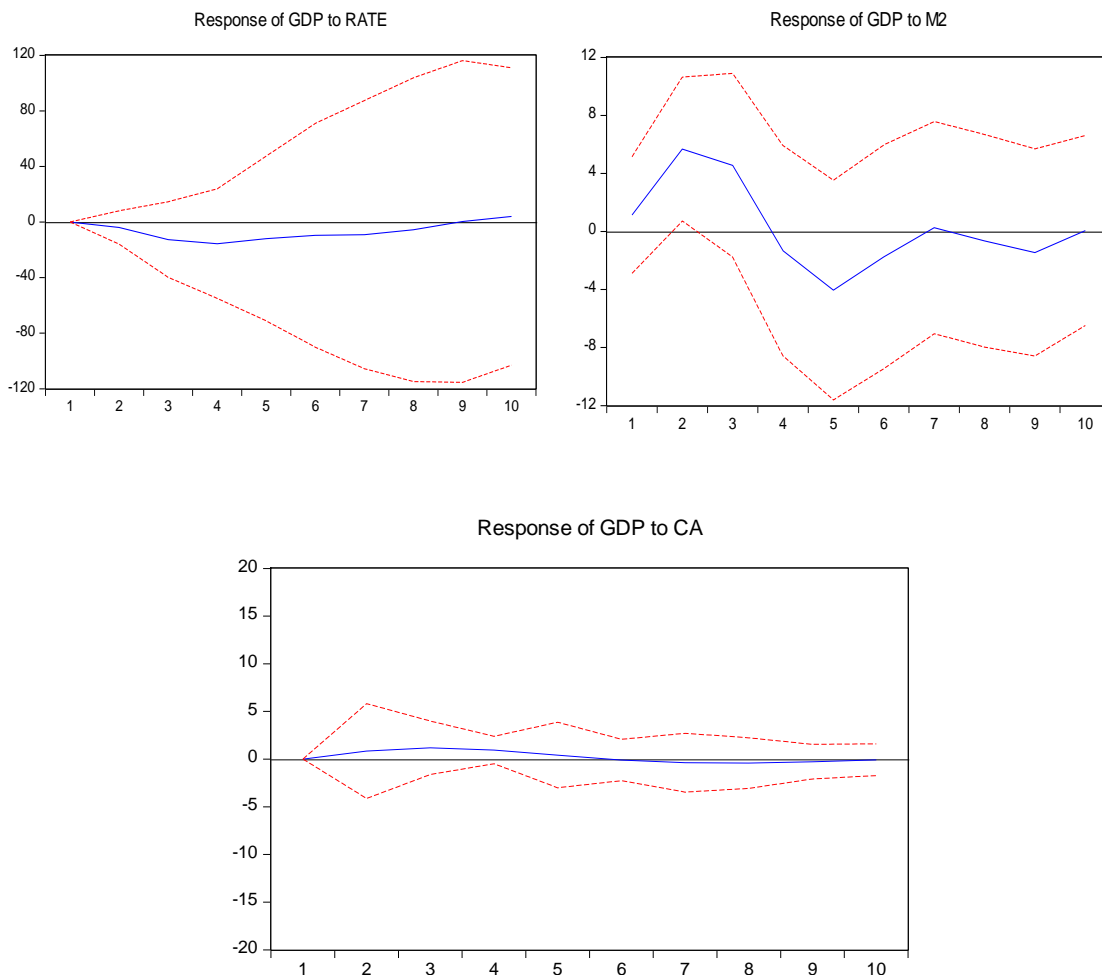


Рис. 7. Імпульсні відклики ВВП Латвії на шоки

Інтерпретація отриманих результатів наступна:

– існуюча до входження в Єврозону монетарна політика в Латвії не мала позитивного впливу на ВВП країни. Єдина ставка ЄЦБ в довгостроковому періоді може стимулювати економічний розвиток Латвії через зростання ВВП;

– суттєво скорочення грошової маси після кризи 2008-2009 рр. мало позитивний ефект на ВВП. Разом із тим, в довгостроковому періоді такий ефект стає незначним;

– негативне сальдо поточного рахунку платіжного балансу не має значного негативного впливу на ВВП Латвії, що пояснюється позитивним сальдо фінансового рахунку країни і скороченням імпорту в період після 2009 р.

Естонія

Значне покращення інституційного середовища в Естонії після 1990-х рр. зумовило значний підйом країни в міжнародних рейтингах, які характеризують легкість ведення бізнесу, конкурентоспроможність, привабливість для іноземного капіталу тощо.

Однак враховуючи особливості національної економіки Естонії, країна мала іманентні проблеми із від'ємним сальдо поточного рахунку, скороченням золотовалютних резервів та суттєвим падінням ВВП в 2008-2009 рр.

$$Y=1.929+2.67Rate \quad (3)$$

$$(0.35) \quad (0.88)$$

$$R^2=0.81; DW=1.38$$

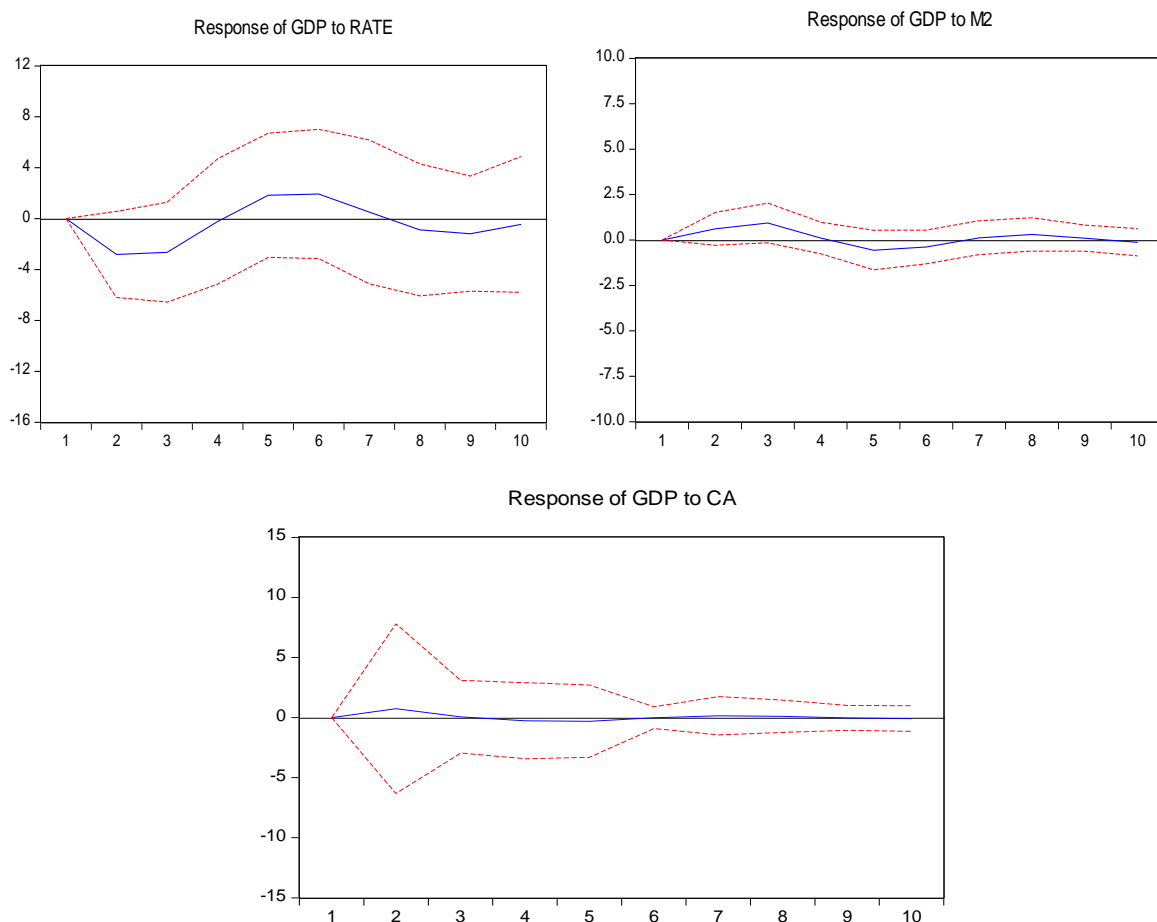


Рис. 8. Імпульсні відклики ВВП Естонії на шоки

Інтерпретація отриманих результатів наступна:

– в довгостроковому періоді відсоткова ставка має негативний вплив на економічне зростання естонської економіки, але в короткостроковому періоду вплив відсоткової ставки є позитивним;

– відповідність контролю за грошовою масою з боку ЄЦБ, призвело до більш збалансування впливу агрегату M2 на ВВП;

– негативне сальдо поточного рахунку Естонії не має значного від'ємного впливу на ВВП країни. Це пояснюється ефективністю балансування через інші рахунки платіжного балансу, а також через значне скорочення споживання починаючи з 2009 р.

Висновки. Країни Балтії пройшли тривалий шлях економічної трансформації, який дозволив їм приєднатися до ЄС в 2004 р. Серед головних факторів ризику для цих країн було те, що вони є малими відкритими економіками, які значно інтегровані до системи світового господарства. Саме це і зумовило значні негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи.

Разом із тим, інтеграційних шлях до ЄС та Єврозони став стимулом для національних урядів для проведення збалансованої макроекономічної політики.

Поряд із намаганням урядів виконати критерії щодо приєднання до Єврозони, серед загальних макроекономічних проблем залишилася проблема іманентного від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу країн Балтії. Незначний вплив цього сальдо на ВВП пояснюється балансуванням через інші рахунки платіжних балансів країн Балтії.

Інвестиційна привабливість регіону через інституційну ефективність в докризовий період була фактором економічного зростання, однак під впливом кризових явищ світового господарства відтік інвестиційного капіталу значно погіршив економічний стан в країнах регіону.

На сучасному етапі уряди шукають нових шляхів для відновлення економічного зростання: від запровадження e-governance в Естонії до програм рееміграції в Латвії.

Список використаних джерел:

1. Statistical Database. Eurostat. European Commission [Electronic resource]. Access mode: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
2. UNCTAD Statistics. [Electronic resource]. Access mode: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
3. Latvija un brīva darbspēka kustība: Īrijas piemērs.- Valsts prezidentes Vairas Vīķes-Freibergas dibinātās Stratēģiskās analīzes komisijas starpdisciplinārs, uz kvalitatīvām metodēm balstīts pētījums, 2006, 29.lpp
4. <http://balticexport.com/?article=latvijas-ekonomika&lang=ru>
5. Ārvalstīs strādā vai mācās apmēram 2,2%-4,3% Latvijas iedzīvotāju.- LETA, 16.03.2008, 12:04 (In Latvian)
6. Gada laikā no Latvijas izbraukuši 110 000, iebraukuši 4000 darbinieki.- LETA, 12.12.2007, 18:37 (In Latvian)

Рецензент д.е.н., професор Божидарнік Т.В.

УДК 338.012

Рачинська А.В., аспірант

Державний економіко технологічний університет транспорту

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У статті проаналізовано досвід країн з реформування й розвитку підприємств залізничного транспорту з метою підвищення економічної безпеки країни. Досліджено можливості підвищення економічної безпеки підприємств національної економіки за допомогою утримання чи посилення конкурентних переваг залізничного транспорту. Виявлено інституціональні проблеми, які зводяться до занадто високого ступеня державного регулювання, відсутності конкуренції та великої кількості обмежувальних правил для підприємств галузі. Здійснено пошук моделі ефективного реформування залізниць, що здатна посилити як її власну економічну безпеку, так і національної економіки України загалом, суть якої зводиться до розробки нових інституціональних засад економічної безпеки підприємств залізничного транспорту. Доведено, що сучасний стан залізниць країн світу можна визначити як активний пошук фінансово-економічної моделі її функціонування, реформування й управління галуззю, технічне та технологічне оновлення її основних складових, створення конкурентного ринку транспортних послуг. Обґрунтовано, що метою реформування транспортних підприємств є створення комплексної системи, яка б не лише належним чином задовольняла потреби суспільства в перевезеннях пасажирів та вантажів, забезпечувала зниження транспортних витрат у вартості продукції, використовуючи економічно обґрунтовані тарифи, а й сприяла економічній безпеці та розвитку національної економіки.

Ключові слова: економічна безпека, залізничний транспорт, моделі, конкурентні переваги, державне регулювання, лібералізація ринку залізничних перевезень.

Rachinskaya A.

FOREIGN EXPERIENCE INCREASING ECONOMIC REFORM AND SECURITY IN RAIL TRANSPORT

The article analyzes the experience of reform and development of railway undertakings to improve the economic security of the country. Possibilities of increasing the economic security of enterprises of the national economy through keeping or increasing the competitiveness of rail transport. Discovered institutional problems are reduced to a too high degree of government regulation, competition and the absence of a large number of restrictive rules for companies haluzi. Searched for model railways effective reforms that can strengthen both its own economic security and national economy of Ukraine in general, the essence of which comes to developing new institutional foundations of economic security of railway undertakings. Proved that the present state of the railways of the world can be defined as an active search for financial and economic model of its operation, reform and industry management, technical and technological renovation of its main components, a competitive transport market. Proved that the aim of reforming the transport companies is a comprehensive system that would not only adequately meets the needs of society in the transportation of passengers and cargo, ensuring reduction of transport costs in the cost of production using economically reasonable prices, but also contributed to economic security and national economic development.

Keywords: economic security, railways, model, competitive advantage, government regulation, market liberalization of rail transport.

Рачинская А.В.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В статье проанализирован опыт стран по реформированию и развитию предприятий железнодорожного транспорта с целью повышения экономической безопасности страны. Исследованы возможности повышения экономической безопасности предприятий национальной экономики посредством удержания или усиления конкурентных преимуществ железнодорожного транспорта. Выявлено институциональные проблемы, которые сводятся к слишком высокой степени государственного регулирования, отсутствия конкуренции и большого количества ограничительных правил для предприятий галузи.. Осуществлен поиск модели эффективного реформирования железных дорог, способна усилить как ее собственную экономическую безопасность, так и национальной экономики Украины в целом, суть которой сводится к разработке новых институциональных основ экономической безопасности предприятий железнодорожного транспорта. Доказано, что современное состояние железных дорог стран мира можно определить как активный поиск финансово-экономической модели ее функционирования, реформирования и управления отраслью, техническое и технологическое обновление ее основных составляющих, создание конкурентного рынка транспортных услуг. Обосновано, что целью реформирования транспортных предприятий является создание комплексной системы, которая бы не только должным образом удовлетворяла потребности общества в перевозках пассажиров и грузов, обеспечивала снижение транспортных расходов в стоимости продукции, используя экономически обоснованные тарифы, но и способствовала экономической безопасности и развития национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, железнодорожный транспорт, модели, конкурентные преимущества, государственное регулирование, либерализация рынка железнодорожных перевозок.

Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Головною метою реформування й розвитку залізничного транспорту у більшості країн світу є підвищення економічної безпеки національної економіки за допомогою утримання чи підвищення конкурентних переваг залізничного транспорту порівняно з іншими елементами транспортної інфраструктури та сприяння вищим темпам обсягів перевезень.

Сутність поняття “економічна безпека” в науковій літературі тлумачать по різному. Це стосується й оцінки ролі економічної безпеки транспортної інфраструктури.

З початком реформ на залізниці все більше постає інституціональних проблем, причинами яких є, зокрема, занадто високий ступінь державного регулювання галузі, відсутність конкуренції та велика кількість обмежувальних правил. У контексті такого підходу відбувається пошук моделі ефективного реформування залізничного транспорту, що здатна посилити як її власну економічну безпеку, так і національної

економіки загалом.

Реформа залізничного транспорту в Україні, як визначено в офіційних документах, має своєю кінцевою метою зробити його більш доступним, сучасним, безпечним і конкурентоспроможним. При цьому наявні посилання на світовий досвід, який по-різному трактується і з якого робляться часом діаметрально протилежні висновки. Сучасний стан залізниць країн світу можна визначити як активний пошук фінансово-економічної моделі її функціонування, реформування й управління галуззю, технічне та технологічне оновлення її основних складових, створення конкурентного ринку транспортних послуг.

Питання економічної безпеки залізничного транспорту в Україні виходять на перший план у зв'язку з існуванням старих проблем (технічне старіння, монополізм, неефективне управління) і потребами реформування галузі під тиском нових – ринкових факторів (конкуренція з боку інших видів транспорту, низька власна конкурентоспроможність, низька ефективність), що зумовлюють інше визначення мети та змісту економічної безпеки. Останнє зводиться до розробки нових інституціональних засад економічної безпеки підприємств залізничного транспорту, що створюються на базі Державної адміністрації і залізничного транспорту Укрзалізниця.

В Україні неодноразово робили спроби дати старт реформуванню Укрзалізниці. Метою реформування підприємств транспорту є створення комплексної системи, яка б не лише належним чином задовольняла потреби суспільства в перевезеннях пасажирів та вантажів, забезпечувала зниження транспортних витрат у вартості продукції, використовуючи економічно обґрунтовані тарифи, а й давала змогу здійснювати ефективну реалізацію транзитного потенціалу України [Мищенко М.І., 2009, с. 26].

Багато вчених і практиків визнають, що реформування не забезпечило очікуваного рівня внутрішньогалузевої конкуренції; не відбулося залучення запланованого обсягу інвестиційних ресурсів; відокремлення інфраструктури від операційної діяльності призвело до зростання трансакційних витрат [Гречко А.В., 2009, с. 141]. Акцентовано увагу, що рішення щодо абсолютно ефективних результатів реформування залізниці в будь-якій країні, ймовірно, не буде знайдено. Більше того, важко навіть передбачити, як має виглядати типова організація залізниць наприкінці процесу інтенсивної структурно-організаційної перебудови [Мищенко М.І., 2009, с. 222].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Проведене дослідження засноване на аналізі наукових праць вітчизняних і зарубіжних фахівців у галузі реформування залізниці в провідних країнах Європи, Латинської Америки, США, Японії, Китаю. Такими вченими, як В. Авер'янов, І. Аксьонов, Ю. Бараш, В. Вишневський, М. Г.Ейтутіс, Реймерс, Г. Кірпа, та інші, обґрунтовані методичні підходи до оцінювання ефективності інституціональних перетворень залізничної галузі, дослідження механізмів державного регулювання розвитку підприємств залізничного транспорту; виявлені загальні закономірності економічних реформ.

Деякі автори для аналізу стану реформування залізниці виділили такі критерії, як стан залізниць до початку реформування, передумови реформування, напрями реформування, результати реформування, переваги та недоліки, що виникли в результаті здійснення трансформацій. Позитивним аспектом реформування вважають збільшення обсягів перевезень пасажирів та вантажів; скорочення державних субсидій у галузь; підвищення якості надання послуг [Гречко А.В., 2009].

У дослідженнях польських учених Т. Банашичка і М. Круля розкрито теоретичні засади моделей реформування залізниць у різних країнах і проаналізовано практичні результати їх функціонування в період після реформ [Banaszczyk T., 2013]. М. Гайдус та А. Лешчик наголошують, що проведена реформа залізниці в Польщі не дала очікуваних ефективних результатів через монополію держави на ринку. Автори

вбачають вихід у створенні конкурентних умов залізниці Польщі, тому пропонують створення такої оптимальної моделі, в якій управління залізничної інфраструктури – від капіталу групи польської залізниці (ПКП), ресурси залізничної інфраструктури – від транспортних компаній [Gajdus M., 2013].

Цілі статті. Для теперішньої ситуації з реформуванням залізниці актуальними є питання демонополізації та створення конкурентних умов для суб'єктів залізничного транспорту, що суттєво впливає на стан економічної безпеки як залізничної галузі, так і національної економіки.

Процес перетворення державного підприємства на приватне буде тривалим, але позитивно вплине на модернізацію української залізниці. Зокрема, підвищиться якість наданих послуг як для самих пасажирів, так і для вантажних перевезень. Реформа передбачає, що всі підприємства залізниці перейдуть в акціонерну компанію й будуть реорганізовані. При цьому передбачено, що скорочення працівників не відбудеться; 51% акцій залізниці залишиться в державній власності й не підлягатиме приватизації. Проте в Польщі за 1990–2013 рр. кількість працівників галузі скоротилась з 340 тис. у 1990 р. до 85 тис. у 2013 р. Така ситуація може очікувати й Україну.

Уряд України розраховує, що після реформи в галузь прийдуть нові інвестори, на гроші яких можна буде оновити інфраструктуру Укрзалізниці й закупити нове обладнання, насамперед вагони. Вже зараз половина українських вагонів належить приватним структурам, а після того, як підприємці почнуть вкладати гроші в перспективну галузь, застарілі потяги можна буде замінити повністю. Крім того, відтепер залізниця зможе здавати своє майно в оренду, що сприятиме збільшенню доходів і зарплат залізничників.

Але з початком реформ на залізниці постає все більше проблем. Причина того, що не всі цілі реформи були досягнуті, полягає, очевидно, в занадто високому ступені державного регулювання галузі й занадто великій кількості обмежень [Хусаинов Ф.И., 2012, с. 31]. Крім того, старіння основних фондів зараз наближається до 80–90%. Отже, виникає потреба запуску механізму із залучення в Україну інвестицій. Тоді не лише залізниця, а й зацікавлені приватні фірми почнуть вкладати гроші, і поступово з'являться можливості для створення високошвидкісного руху.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Дискусійними не тільки для України, а й інших країн світу є питання лібералізації ринку залізничних перевезень і повна або часткова приватизація галузі. З 2001 р. існує Міжнародний комітет проти приватизації залізниць, який утворено внаслідок потужного профсоюзного руху країн ЄС і США. Робітників, безумовно, хвилює звільнення персоналу при створенні приватних підприємств. Профсоюзні лідери наводять і більш вагомі аргументи економічного змісту. Конкуренти у будь-який спосіб будуть намагатися зменшити собівартість перевезень, від чого постраждає безпека руху: масовий споживач буде ризикувати, але віддасть перевагу нижчим тарифам. Загальмуються інноваційні проекти на транспорті: якщо залізниця перебуває в приватній власності, то шлях до наукових ноу-хау через бюджетні субсидії значно коротше, ніж від НДІ приватних структур.

Прихильники збереження залізниці в державній власності покладаються на досвід Великобританії, де у 1990-х рр. мала місце невдала спроба приватизації галузі.

Британська залізниця, яка з моменту створення була приватною, після закінчення Другої світової війни в кілька етапів була націоналізована (повністю це відбулося до 1947–1948 рр.). Однак, перебуваючи в державній власності, залізниці демонстрували зниження обсягів вантажоперевезень і відсутність зростання пасажирських перевезень [Хусаинов Ф.И., 2012, с. 24]. З 1960 р. на фондовому ринку з'явилися акції новітньої структури Railtrack, яка володіла 21 тис. миль колій і 2,5 тис. станцій. Рухомий склад перейшов у власність численних операторів – із часом їх стало 130. Амбіціям

менеджменту Railtrack не було меж: протягом 10 років обіцяли 16 млрд фунтів у реконструкцію залізниці. Але згодом виявилось, що виконати такі обіцянки просто нікому, адже компанії бракувало кваліфікованих робітників: стара гвардія із British Rail не захотіла переходити в нову структуру, віддала перевагу приватним компаніям. І хоча в перші роки після приватизації залізниці був збільшений обсяг вантажних перевезень, оператори ринку великих прибутків не отримали, адже гроші використовували на модернізацію активів [Хусаинов Ф.И., 2012].

Реформу залізниці ініціював у 1992 р. кабінет консерваторів Дж. Майджора. Було вирішено ліквідувати державну монополію British Rail. Розробляючи схему приватизації залізниць, влада Великобританії діяла за тією самою логікою, якої вона дотримувалася при підготовці та здійсненні приватизації деяких інших підприємств і галузей. Ключовою ідеєю реформ було впровадження та посилення конкуренції скрізь, де тільки було можна. Два найбільш важливих аспекти, які включала в себе програма реформ, – це реформування відносин залізниці з державою й перебудова організаційної структури самої залізниці. у Великобританії 5 листопада 1993 р. був прийнятий Закон про залізничний транспорт, відповідно до якого з 1 квітня 1994 р. Британські залізниці (British Rail) як єдине ціле остаточно припинили своє існування. Замість них була утворена компанія Railtrack, що володіє інфраструктурою залізничних шляхів (залізничними коліями, станціями, системами зв'язку, штучними спорудами), але вона не здійснює їх експлуатацію.

Додатково були створені дві державні структури: відомство з видачі франшиз (OPRAF) і відомство залізничного розпорядника. Відомство з видачі франшиз не тільки їх видає, а й надає субсидії, необхідні для пасажирських перевезень. Відомство залізничного розпорядника має сприяти розвитку вільної конкуренції й запобігати діям, що суперечать її принципам; захищати інтереси споживачів послуг залізниць і компаній, що здійснюють залізничні перевезення [Хусаинов Ф.И., 2012, с. 26].

У результаті Британська залізниця виявилася розділеною більше ніж на 70 окремих комерційних компаній. Багато хто з економістів критикує такий стан, зокрема за те, що подібна приватизація може виявитися економічно неефективною. Однак на практиці фінансові показники галузі кардинально покращилися, здійснилися значні капітальні вкладення в інфраструктуру, причому аналіз показує, що існуючі інвестиції не були б можливі без приватизації й коштів від продажу акцій, а також кредитів приватного сектора [Хусаинов Ф.И., 2012, с. 27]. Крім того, у результаті реформи на британському ринку залізничних перевезень з'явилися іноземні компанії. Низка перевізників належить французьким, датським, гонконгівським компаніям.

Залізниці Німеччині є власниками одного з найбільших британських перевізників і ще планують придбати франшизи на пасажирські перевезення [Хусаинов Ф.И., 2012, с. 28]. Однак основної мети – вихід на беззбиткову діяльність не досягли. Компанія Railtrack так і не стала на 100% приватною в повному сенсі цього слова. На неї було накладено безліч обмежень і заборон. Британське законодавство передбачає державне втручання у всіх випадках, коли з боку компанії буде виявлятися прагнення отримати надприбуток від інвестицій або відмовитися від проектів розвитку.

Досвід французької залізниці свідчить про те, що державний контроль транспорту не завжди є панацеєю від галузевих проблем. Монополія Національної спілки залізниць Франції SNCF виникла в далекому 1937 р. й майже без змін існувала до 1982 р. Компанія мала в країні досить розгалужену залізничну мережу. Масштабні бюджетні дотації давали змогу будувати залізницю навіть у випадку якщо це було економічно недоцільно. Прозріння прийшло у 1930 р. тоді з метою раціонального використання колій було вирішено відмовитися від 20 тис. км мало завантажених шляхів. Але через якийсь час проблема мало завантажених шляхів у Франції набула іншого характеру: розрослись міста, і колись непотрібні залізничні колії опинилися в межах мегаполісів, які страждали від браку потужностей для внутрішніх перевезень. Тому у 1981 р. в

країні було накладено мораторій на ліквідацію колій і станцій. Проте закриття-відкриття ліній – не єдина проблема французької залізниці.

Одна із небагатьох країн, в якій реформа залізниці пройшла успішно, – Японія. Загальна довжина залізниць Японії – 23 670,7 км, з них 2893,1 км електрифіковані (18-те місце в світі). За вантажообігом залізниць вона теж посідає тільки 10-те місце. Але за їх пасажирообігом (380 млрд пас.) лише недавно поступилася лідерством Китаю та Індії – країнам з мільярдним населенням. Не менш наочні такі цифри: кожен японець за рік у середньому здійснює 200 поїздок і проїжджає по залізниці 1900 км, тоді як француз – 1235, німець – 1170, росіянин – 1060, а англієць – 670 [Андрюшина Т.В., 2010].

У світовій практиці реформування залізниці можна виділити дві моделі, що домінують: європейську (“*pięnowej separacji / pięnowego dostępu*”) (вертикального ешелонування / вертикалі доступу) і латино-американську (“*pięnowej integracji*”) (“вертикальна інтеграція”) [Banaszczyk, 2013, с. 44]. У першому випадку інфраструктура перебуває під контролем державного підприємства, що функціонує незалежно від транспортних компаній, які утворені в результаті поділу державної монополії (частково або повністю приватних) і займаються транспортуванням вантажу чи пасажирів. Друга модель передбачає існування декількох центрів управління та існування кількох перевізників, що пропонують свої власні дороги й рухомий склад.

В ЄС, подібно до реформування електричних, газових, телеко-мунікаційних систем, експлуатації автомобільного транспорту, було прийнято рішення дозволити приватизацію залізничного вантажного ринку приватним інвесторам зі збереженням державного контролю над інфраструктурою. Модель “вертикального доступу” означає, що підприємства, які не задоволені послугами й цінами на перевезення, можуть оголосити конкурс на перевезення або створити свою власну транспортну компанію, яка працює на тих самих коліях (наприклад, німецька компанія Rail4Chem) [Banaszczyk T., 2013, с. 47]. Найбільш серйозною проблемою в цій моделі є залучення приватних інвестицій. Відсутність інтересу в інвесторів викликано введенням принципу недискримінаційної вартості за доступ до колій і складнощами визначення їх розміру.

Економісти й перевізники стверджують, що через неможливість диференціації цін дуже важко покрити високі фіксовані витрати на залізничному транспорті. У директиві ЄС було встановлено, що рівень зборів повинен бути якомога ближчим до граничних витрат, при цьому визнано, що це недостатній рівень для покриття постійних витрат. Крім того, деякі країни, керуючись короткостроковою стратегією, в основні платежі за доступ до платформ додають плату за колії, які будуть доповнювати частину постійних витрат.

Але ця ситуація в діяльності Європейської комісії є далекою від остаточного вирішення: кілька країн ЄС встановили ціну з урахуванням граничних витрат (Швеція, Данія, Фінляндія, Нідерланди, Великобританія), інші країни перебувають на рівні граничних витрат плюс прибуток, але він не є достатнім для покриття постійних витрат (Німеччина, Австрія, Франція, Італія).

Якщо підсумувати економічний ефект існуючих проблем, то ви-являється, що вони призводять до втрати 20–40% ефективності вантажних перевезень залізницею, яка відлякує потенційних інвесторів і впливає на відсутність зростання конкуренції, часто через відмову у видачі ліцензії на перевезення оператором. На рівень прибутків від перевезень залізницею впливає також досить висока конкуренція з автомобільним транспортом.

Ще однією проблемою є небажання позбутися державного контролю над залізничним транспортом. Наприклад, у зв'язку з членством у ЄС деякі країни дуже швидко ввели відповідні регуляторні директиви щодо реорганізацій у країнах ЄС. Однак, фактичний стан недостатньо відповідав правовим змінам.

В Україні слід звернути увагу на досвід Польщі, шлях якої найбільш близький

нашій країні. Польща й Україна – дві постсоціалістичні держави, що мали приблизно однакові стартові позиції на початку трансформаційних перетворень, досить схожу структуру економіки, подібне складне геополітичне становище та поляризовану політичну систему. Польща, яка ще в 90-х рр. минулого століття чітко трималася курсу на євроінтеграцію, досягла більших економічних успіхів порівняно з Україною, яка намагалася отримати дивіденди, декларуючи інтеграційні прагнення одночасно в східному й західному напрямках. Отже, Польща має близько 20 тис. км залізничних колій, з яких 11 тис. км (близько 55%) потребують ремонту, а 6860 км (35% від загальної інфраструктури) – модернізації. Негативним явищем, спричиненим застарілою інфраструктурою, є відсутність можливостей для впровадження нових заходів, які можуть поліпшити економічну ефективність залізничних перевезень (наприклад, застосування чеських 47-вагонних потягів), а також розвиток вищої швидкості, щоб мати змогу конкурувати з автомобільним транспортом. Стан будівель вокзалів та інших приміщень, в яких обслуговуються пасажери, також відповідає іміджу залізничної інфраструктури. У лютому 2010 р. у Польщі було 2667 залізничних станцій, з яких тільки 966 функціонували. Комерціалізація мала б забезпечити функціонування РКР в ринкових умовах, що було однією з умов членства в ЄС, але ігноруються як загрози, так і можливості [Banaszczyk T., 2013, с. 41].

Після переходу польської залізниці РКР на ринкові умови значної переваги почали набувати незалежні перевізники, що до 2010 р. опанували близько 50% вантажних перевезень та 49% ринку пасажирських перевезень. Національні аналітики вважають, що вирішення проблем РКР – це взяти державі на себе більше відповідальності за діяльність перевізника, що означає збільшення субсидій і пошук можливостей використання різних фондів для реконструкції залізниці. Така позиція свідчить, як глибоко вкорінилася ідея щодо комерціалізації та приватизації залізниці. Тому існує потреба в довгостроковій програмі з модернізації й розбудови залізничної інфраструктури, що заснована на реалії фінансування та економічної ефективності. Для цього РКР потрібне додаткове фінансування, що на цей час є неможливим, адже РКР має борг 5,8 млрд злотих. Тільки у 2009 р. 1,5 млрд злотих пішло на погашення відсотків за кредитами, а в 2010 р. ця сума становила 1 млрд злотих. Для погашення зобов'язань у 2009 р. було випущено п'ятирічні облігації на суму 650 млн дол. Борги РКР з'явилися в результаті прийняття зобов'язань з реформування державних підприємств – акціонерні товариства РКР заборгували понад 1,9 млрд злотих (разом з 400 млн злотих приватизованої металургії), не була досягнута жодна з приватизаційних цілей, а нерухомість, що була виставлена на продаж, мала дуже низький попит (у 2009 р. отримано лише 20% від запланованого). У середині 2010 р. було прийнято рішення про викуп державою Польських залізничних ліній (PLK) – (Polskie Linie Kolejowe). Близько 6 млрд злотих було отримано групою РКР з польської скарбниці на термін до 2014 р. (термін повного викупу акцій РКР, що повністю піде на погашення боргів). До 2015 р. місцеві органи влади повинні отримувати 3,6 млрд злотих на закупівлю, модернізацію та ремонт рухомого складу. Додатково за рахунок коштів Програми споживчої інфраструктури і охорони середовища на 2007–2013 рр. було отримано 175 млн євро на підтримку міжміських маршрутів Польщі.

За рахунок приватних інвесторів було модернізовано залізничні станції в Катовіцах, Варшаві Західній, Варшаві та Познані Центральній та Східній, загальна вартість якої – близько 2 млрд злотих. Бізнес-модель передбачає, що РКР надає землю в обмін на нові станції з роздрібною торгівлею та обслуговування, а також прибутки від діяльності торгівлі й обслуговування всіх об'єктів, які будуть створені навколо нової станції. У більшості випадків проблемою для потенційних інвесторів є пошук фінансових джерел. Водночас заважає проблема відсутності статусу власності на землю, на якій вони зводять нові будівлі, і відсутність їх регламентації (право власності на будівлю пов'язано з правом на землю). Завдяки вступу до ЄС Польща мусить

слідувати моделі “вертикального ешелонування”.

Висновки. Аналіз досвіду країн з реформування й розвитку залізничного транспорту з метою підвищення економічної безпеки залізниці в Україні відкриває можливості підвищення економічної безпеки національної економіки за допомогою утримання та посилення конкурентних переваг залізниці.

Розробка моделі ефективного реформування залізниці, що здатна посилити як її власну економічну безпеку, так і національну економіку України загалом, зводиться до формування нових інституціональних засад економічної безпеки підприємств залізничного транспорту, що створюються на базі єдиного існуючого державного підприємства Укрзалізниця.

Існує нагальна потреба активного пошуку фінансово-економічної моделі реформування й управління галуззю, технічне та технологічне оновлення її основних складових, створення конкурентного ринку транспортних послуг. Метою реформування підприємств транспортно-дорожнього комплексу є створення системи, яка б не лише належним чином задовольняла потреби суспільства в перевезеннях пасажирів і вантажів, забезпечувала зниження транспортних витрат у вартості продукції, використовуючи економічно обґрунтовані тарифи, а й сприяла економічній безпеці та розвитку національного господарства.

Пріоритетними напрямками модернізації залізничного транспорту в Україні визначено такі: сприяння зменшенню транспортної складової в собівартості продукції промислових підприємств, створення конкурентного середовища для вантажовласників та рівного їх доступу до якісних транспортних послуг. Планується розмежування вантажного та пасажирського руху й подальше збільшення пропускної здатності транспортної інфраструктури у міжнародних напрямках транспортних коридорів, що дасть змогу підвищити транзитний потенціал України.

Для ефективного реформування залізниці Україні потрібно прийняти чималий пакет законів: “Про транспортну безпеку”, “Про основи ціноутворення на залізниці”; внести доповнення до Податкового кодексу та розробити інші нормативні акти, що потребує чималих зусиль і часу. У зв’язку із цим у ході структурних перетворень на українських залізницях доцільно меншою мірою використовувати досвід британської “приватно-ринкової” моделі перетворень і більшою – концепцію здійснення структурних реформ залізничного транспорту Німеччини, що забезпечує збереження централізованих важелів управління з одночасним застосуванням в окремих галузях децентралізації й конкуренції. Треба враховувати, що залізниці – одна з найбільш капіталомістких інфра-структурних мереж, які найважче піддаються реформуванню.

Список використаних джерел:

- Андрюшина Т.В. Японская железная дорога Japan Railways (JR) [Электрон-ный ресурс] : учеб. пособ. для специалистов в сфере транспорта / Т.В. Андрюшина, А.А. Бондаренко. – Новосибирск : НГПУ, 2010. – 1 электрон. опт. диск (CD-R).
- Гречко А.В. Досвід корпоративних трансформацій на залізницях деяких країн Європи / А.В. Гречко // Економічний вісник НТУУ “КПІ” : зб. наук. праць. – 2009. – № 6. – С. 137–141.
- Міщенко М.І. Проблеми розвитку залізничного транспорту зарубіжних країн / М.І. Міщенко // Вісник ДНУЗТ. – 2009. – № 26. – С. 214–222.
- Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні. – К. : НІСД, 2013. – 32 с.
- Хусаинов Ф.И. Экономические реформы на железнодорожном транспорте : монография / Ф.И. Хусаинов. – М. : Наука, 2012. – 192 с.
- Banaszczyk T. Jak lepiej wyzyskać potencjał separacji pionowej w transporcie kolejowym w Polsce? / T. Banaszczyk, M. Król // Internetowy Kwartalnik Intymonopolowy i Regulacyjny. – 2013. – № 4 (2). – S. 44–53.
- Gajdus M. Kilka uwag na temat konkurencyjności na rynku kolejowych przewozów towarowych w Polsce is treści / M. Gajdus, A. Laszczyk // Internetowy Kwartalnik Intymono-polowy i Regulacyjny. – 2013. – № 4 (2). – S. 34–43.

Рецензент д.е.н., професор Ейтутіс Г.Д.

РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 303.7.032.4:339.13:621.8.03

Войтко С.В. професор, д.е.н.

Волинець К.В., магістр

НТУУ “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ОБСЯГІВ ІНВЕСТУВАННЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУ ЕНЕРГЕТИКУ ЗА СЕКТОРАМИ ТА РЕГІОНАМИ

Предметом статті є дослідження динаміки обсягів інвестування у галузь альтернативної енергетики світу за період 2011-2015 років. Основною метою є виявлення регіонів, котрі є лідерами та аутсайдерами за обсягам інвестування у виробництво електроенергії з відновлюваних джерел. На основі візуалізації обсягів грошових надходжень у різні сектори сфери альтернативної енергетики за 2009 та 2015 роки, було визначено, які саме сектори є найбільш пріоритетними. Розглянуто структуру інвестування протягом 2006-2015 років та виявлено, що інвестиції в проекти з відновлюваної енергетики є більш прибутковими, ніж інвестиції у виробниче обладнання та технології, що розвиваються. Визначено та перераховано основні причини активного інвестування в розвиток альтернативної енергетики.

Ключові слова. альтернативна енергетика, інвестування, енергія Сонця, енергія біопалива, енергія вітру, мала гідроенергетика, геотермальна енергія, інвестиційні проекти.

Voitko S., Volynets K.

RESEARCH OF DYNAMICS OF VOLUMES OF INVESTING IS IN ALTERNATIVE ENERGY BY SECTORS AND REGIONS

The subject of the article is to study the dynamics of investment in the sector of alternative energy world for the period 2011-2015. The main purpose is to identify regions that are leaders and outsiders on the volume of investment in electricity production from renewable sources. Based on imaging volume of receipts in different sectors of alternative energy in 2009 and 2015, it was determined exactly which sectors have the highest priority. The structure of investment during 2006-2015 years and found that investments in renewable energy projects are more profitable than investing in production equipment and technology, developing countries. Defined and are the main causes of active investment in the development of alternative energy.

Keywords. alternative energy, investment, solar, biofuel energy, wind energy, small hydro, geothermal energy investment projects.

Войтко С. В., Волинець К. В.

ИССЛЕДОВАНИЕ ДИНАМИКИ ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В АЛЬТЕРНАТИВНУЮ ЭНЕРГЕТИКУ ПО СЕКТОРАМ И РЕГИОНАМ

Предметом статьи является исследование динамики объемов инвестирования в отрасль альтернативной энергетики мира за период 2011-2015 годов. Основной целью является выявление регионов, которые являются лидерами и аутсайдерами по объемам инвестирования в производство электроэнергии из возобновляемых источников. На основе визуализации объемов денежных поступлений в различные сектора сферы альтернативной энергетики за 2009 и 2015 годы, было определено, какие именно сектора являются наиболее приоритетными. Рассмотрена структура инвестирования в течение 2006-2015 годов и выявлено, что инвестиции в проекты по возобновляемой энергетике более прибыльные, чем инвестиции в производственное оборудование и технологии, которые развиваются. Определены и перечислены основные причины активного инвестирования в развитие альтернативной энергетики.

Ключевые слова. альтернативная энергетика, инвестиции, энергия Солнца, энергия биотоплива, энергия ветра, малая гидроэнергетика, геотермальная энергия, инвестиционные проекты.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Постійне подорожчання паливно-енергетичних ресурсів, загроза екологічного забруднення навколишньому середовищу, зростання цін на енергоносії та бажання енергетичної незалежності країн змушує більшість розвинутих європейських країн формувати свої енергетичні стратегії, котрі спрямовані на розвиток альтернативної енергетики. Саме тому основним завданням статті є аналіз динаміки обсягів інвестування за регіонами та за структурою грошових надходжень. До того ж варто здійснити порівняння обсягів інвестування за секторами альтернативної енергетики. Також доцільно визначити основні причини активного інвестування у виробництво електроенергії з відновлюваних джерел енергії.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Зазначена проблема знайшла своє відображення у наступних наукових роботах: “Стратегічні напрями інвестування альтернативної енергетики в контексті розвитку національної економіки” [1], “Енергоефективність і відновлювальна енергетика – це інвестиції у незалежність та глобальні цілі суспільства XXI ст.” [2], “Інвестування у відновлювану енергетику – крок у майбутнє!” [3], “Фінансування зеленого бізнесу у контексті забезпечення сталого розвитку” [4], “Розвиток фінансування альтернативної енергетики в Україні та світі” [5].

Цілями статті є визначення певної закономірності у зміні обсягів інвестування у галузь альтернативної енергетики та визначення основних причин активного інвестування в дану сферу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Відповідно до даних Міжнародного енергетичного агентства до 2030 р. частка електроенергії, що видобувається за допомогою альтернативних джерел енергії повинна збільшитися вдвічі порівняно з сьгоднішніми показниками, котрі складають близько 16 % обсягів загального виробництва. Більшість розвинутих країн формуючи свою енергетичну стратегію планують значно збільшити частку альтернативної енергії в загальному обсязі до 20-50 %. Проте розвиток альтернативної енергетики потребує значних капітальних вкладень, тому масштабні енергетичні проекти можуть реалізовуватися лише за підтримки держави.

У 2015 р. загальний світовий обсяг інвестицій у відновлювану енергетику та пов'язані з нею технології становив 379,8 млрд дол.

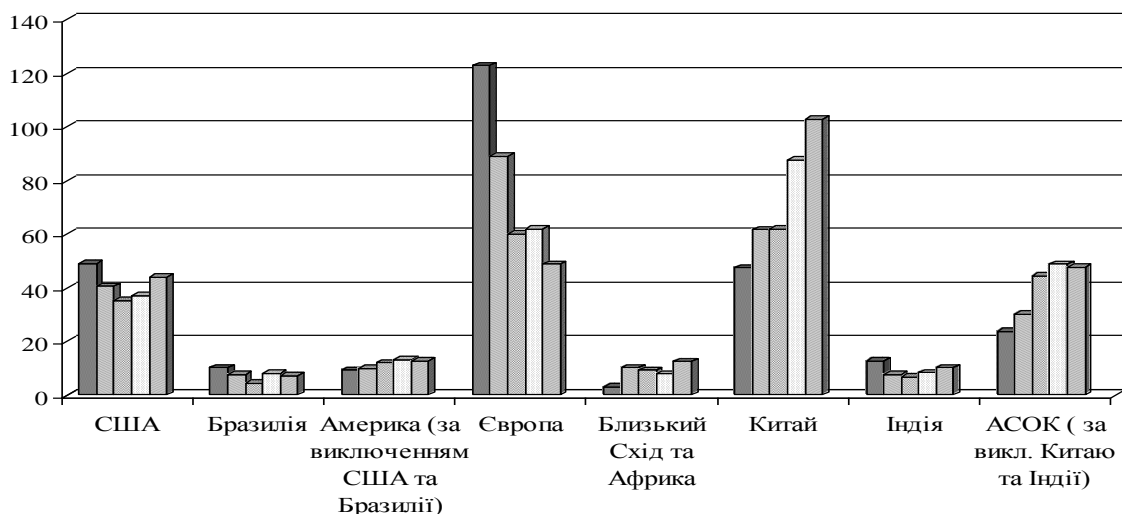


Рис. 1. Обсяг інвестиції у розвиток альтернативної енергетики за регіонами у 2011-2015 рр., млрд дол. [6]

Як бачимо з рис. 1 світовими лідерами за обсягами інвестицій у сферу альтернативної енергії є Китай і країни Південного Океану та Антарктики (за виключенням Китаю та Індії), котрі збільшили свої інвестиції у 2,17 та 2 рази відповідно, що становить 55,5 та 23,8 млрд дол. приросту у 2015 році порівняно з 2011 роком. Адже у 2015 році Китай інвестував рекордні 102,9 млрд дол., що на 17 % більше ніж у 2014 році. Після тривалого стрімкого зростання економіки, яке завдало чимало шкоди довкіллю, Китай все-таки вирішив стати на "зелений шлях". Цьому сприяють серйозні державні програми підтримки галузі відновлюваної енергетики. Чинovníки планують вкласти значні кошти у розвиток великих енергозберігаючих проєктів та тих, що сприяють скороченню викидів. Окрім власного розвитку галузі альтернативної енергетики, Китай також активно інвестує у відновлювані проєкти інших країн. За даними WRI, за останні 10 років загальна сума китайських інвестицій склала 40 млрд дол., було профінансовано 124 проєкти в 33 країнах. Китай є світовим лідером вітроенергетики, адже за останні роки встановлено тисячі вітрових турбін у різних частинах країни, обсяг яких планується збільшити у два рази протягом наступних п'яти років. Також Китай є лідером з виробництва гідроелектроенергії, адже наявні потужності становлять половину від загальних потужностей всіх світових ГЕС.

У той самий час Європейські країн продовжують скорочувати обсяги інвестицій, адже у 2015 році було інвестовано лише 48,8 млрд дол., що на 21 % менше ніж у 2014 році та в 2,5 рази менше ніж у рекордному 2011 році, коли обсяг інвестицій був максимальним за період 2004-2015 років і становив 122,9 млрд дол.

Далі розглянемо обсяги інвестицій у проєкти з відновлюваної енергетики в розбивці за секторами.

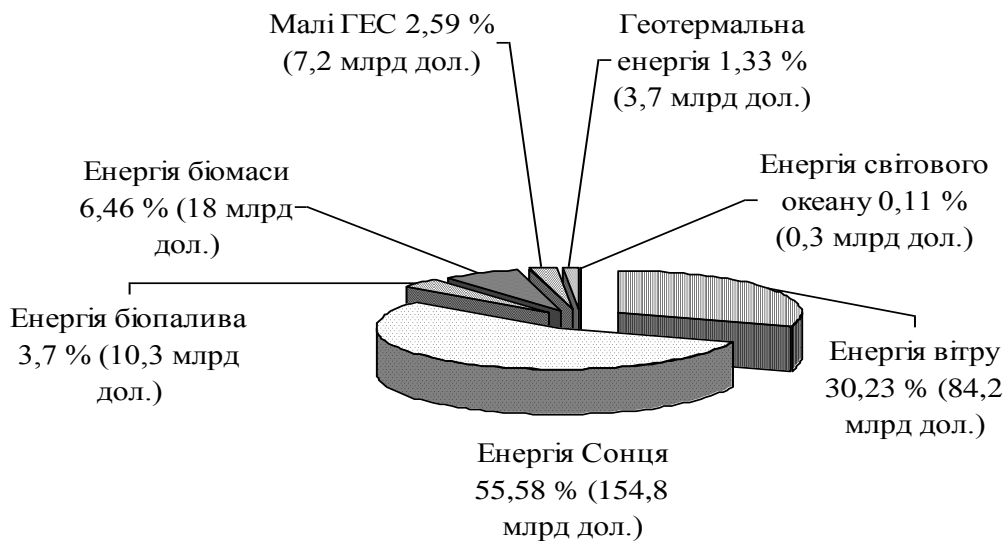


Рис. 2. Обсяги інвестицій у проєкти з відновлюваної енергетики за розбивкою за секторами у 2011 році, млрд дол. [6]

З рис. 2 та 3 бачимо, що за останні 5 років інвестиції у вітрову та сонячну електроенергію виросли на 30,1 % та 4,7 % відповідно. У той самий час як обсяги інвестицій у проєкти пов'язані з виробництвом електроенергії з енергії світового океану, а саме припливів і відливів знизилась на 33,3 %, що становить 0,1 млрд дол. Інвестування у проєкти з виробництва енергії з біопалива та біомас знизилось найбільше та становить 69,90 % та 66,67 %. Фінансування у проєкти з виробництва

електроенергії малої гідроенергетики та геотермальної енергії значно знизили свої показники на 3,3 та 1,7 млрд дол., що становить 45,83 % та 45,95 % відповідно.

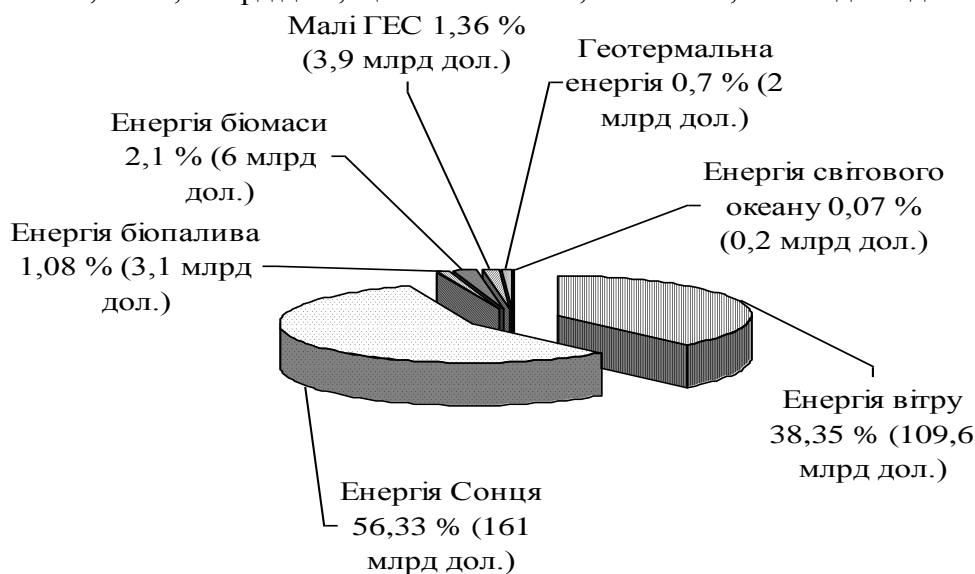


Рис. 3. Обсяги інвестицій у проекти з відновлюваної енергетики за розбивкою за секторами у 2015 році, млрд дол. [6]

Інвестиції в технології, які розвиваються у 2015 році зросли у 1,04 рази (табл. 1), що становить 10,4 млрд дол., з яких: 12,5 % становить венчурний капітал, котрий зріс протягом періоду 2006-2015 років в 1,08 рази; 42,3 % становлять урядові витрати на наукові дослідження, які зросли в 2 рази та 45,2 % становлять корпоративні витрати на дослідження та розробки, котрі зросли за період 2006-2015 років у 1,5 рази.

Таблиця 1
Світові інвестиції у відновлювану енергетику та пов'язані з нею технології, млрд дол. [6]

Показник	Роки									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Інвестиції в технології, які розвиваються, у т.ч.	6,5	8,3	10	11,1	11,6	12,4	12,1	12,6	10	10,4
венчурний капітал	1,2	2,1	3,2	1,6	2,5	2,5	2,4	0,8	1	1,3
урядові витрати на наукові дослідження	2,2	2,7	2,8	5,4	4,9	4,8	4,7	5,2	4,5	4,4
корпоративні витрати на дослідження та розробки	3,1	3,5	4	4,1	4,2	5,1	5	6,6	4,5	4,7
Інвестиції у виробниче обладнання	12,4	25	17,6	15,8	16,6	12,4	5,4	11,5	17,8	14,9
Інвестиції в проекти відновлюваної енергетики	93,9	123,9	158,1	153,7	215,5	257,1	242,6	211,9	248,8	266,4

Так само протягом останніх 10 років зросли світові інвестиції у виробниче обладнання з 12,4 до 14,9 млрд дол. та інвестиції в проекти відновлюваної енергетики, які зросли у 2,83 рази, а саме на 172,5 млрд дол.

До основних причин активного інвестування у розвиток альтернативної енергетики можна віднести наступні:

- зростання цін на традиційні види енергоресурсів, що спричинено обмеженістю природних ресурсів і штучним обмеженням видобутку;
- нестабільність на паливно-енергетичному ринку;
- вичерпний характер невідновлюваних паливно-енергетичних ресурсів;
- намагання підвищити енергетичну безпеку країни як складову економічної безпеки;
- створення нових робочих місць;
- зниження рівня залежності від країни постачальника за рахунок заміщення традиційних видів палива, значна частина яких імпортується на альтернативні джерела;
- негативні наслідки коливань ринкової ціни на газ та нафту;
- стрімке зростання ринку з високим рівнем прибутковості;
- покращення екологічної складової, а саме зменшення викидів вуглекислого газу.

Усвідомлення світовими лідерами переваг розвитку галузі альтернативної енергетики над традиційними джерелами призвело до позитивного збільшення обсягів інвестицій в дану галузь.

Висновки. Таким чином, нами було досліджено динаміку зміни обсягів інвестицій у розвиток альтернативної енергетики за регіонами у 2011-2015 роках, розміри грошових надходжень за розбивці за секторами за 2009 та 2015 роки, а також структуру світових інвестицій у відновлювану енергетику та пов'язані з нею технології. На основі цього визначено світових лідерів та аутсайдерів за обсягами інвестицій у сферу альтернативної енергії. На основі запропонованої візуалізації обсягів інвестицій у проекти з відновлюваної енергетики за розбивці за секторами, визначили, які сектора є найбільш інвестиційно привабливими. Також на основі динаміки змін структури світових інвестицій у відновлювану енергетику та пов'язані з нею технології, визначено основні причини активного інвестування у розвиток альтернативної енергетики. Науковий пошук у подальшому слід здійснювати у напрямку визначення основних загроз і перешкод на шляху інвестування у сферу альтернативної енергетики у середньостроковій та довгостроковій перспективах на основі аналізу енергетичних стратегій країн світу.

Список використаних джерел:

1. Сівіцька С. П. Стратегічні напрями інвестування альтернативної енергетики в контексті розвитку національної економіки / С. П. Сівіцька // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1(1). – С. 76-80.
2. Домбровський О. Енергоефективність і відновлювальна енергетика – це інвестиції у незалежність та глобальні цілі суспільства XXI ст. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dombrowskiy.com/oleksandr-dombrowskij-energoefektivnisti-vidnovlyuvalna-energetika-ce-investicii%D1%97-u-nezalezhnistta-globalni-cili-suspilstva-xxi-st/>.
3. Інвестування у відновлювану енергетику – крок у майбутнє! [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.uself.com.ua/fileadmin/documents/Brochure_UKR.pdf.
4. Степаненко Б. В. Фінансування зеленого бізнесу у контексті забезпечення сталого розвитку / Б. В. Степаненко // Актуальні проблеми економіки – 2010. – № 12. – с. 76
5. Лукашенко А. О. Розвиток фінансування альтернативної енергетики в Україні та світі / А. О. Лукашенко // Фінанси, облік і аудит. – 2013. – Вип. 2. – С. 86-94.
6. Global trends in renewable energy investment 2016 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://fs-unep-centre.org/sites/default/files/attachments/16008nef_smallversionkomp.pdf

УДК 339.137.2

Міхель Р.В., к.е.н.

Інститут регіональних досліджень ім. М.І. Долішнього НАН України

СУЧАСНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

Проаналізовано основні методологічні підходи щодо визначення рівня регіональної конкурентоспроможності. За основу аналізу взято підходи ключових міжнародних організацій – ООН та ЄС. За результатами аналізу виявлено ключові складові індексу конкурентоспроможності регіонів, а також оптимальну методологію його розрахунку. Практичне значення статті полягає у можливості використання результатів авторських досліджень при дослідженні рівня конкурентоспроможності регіонів України, а також здійсненні порівняльного аналізу регіонів різних держав.

Ключові слова: конкурентоспроможність, регіональна економіка, ЄС, ООН.

Mikhel R.

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO DEFINING REGIONAL COMPETITIVENESS

The article analyses basic methodological approaches to determining the level regional competitiveness. The analysis is based on the approaches of key international organizations - the UN and the EU. The analysis reveals key elements of regional competitiveness index and the optimal methodology for its calculation. The practical significance of the article lies in the ability to use the results of the research in the analysis of the competitiveness of Ukraine's regions, as well as in comparative analysis of regions of different countries.

Keywords: competitiveness, regional economy, EU, UN.

Михель Р.В.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Проанализированы основные методологические подходы к определению уровня региональной конкурентоспособности. За основу анализа взяты подходы ключевых международных организации - ООН и ЕС. По результатам анализа выявлены ключевые составляющие индекса конкурентоспособности регионов, а также оптимальную методологию его расчета. Практическое значение статьи заключается в возможности использования результатов авторских исследований при исследовании уровня конкурентоспособности регионов Украины, а также осуществлении сравнительного анализа регионов разных стран.

Ключевые слова: конкурентоспособность, региональная экономика, ЕС, ООН.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Реформування сучасної економіки країни здійснюється в напрямі створення повноцінного конкурентного середовища та розвитку конкурентних відносин. Ключовим структурним елементом системи конкурентних відносин виступає конкурентоспроможність як багатогранна синтетична категорія [1, с. 1]. Світовий досвід розвитку глобалізаційних процесів та міжнародної економічної інтеграції свідчить, що рівень конкурентоспроможності економіки країн і регіонів залежить не стільки від наявності ресурсів, скільки від ефективності їх використання, і насамперед від результативності реалізації людського потенціалу та його компетенцій, що охоплюють накопичені у світі знання і технології, які динамічно актуалізуються відповідно до мінливих потреб людства [2, с. 1]. Так, промислово

розвинені країни прагнуть зберегти свою провідну роль у сфері технологій та інновацій, країни з економікою, що розвивається, прагнуть наздогнати перших, в той час як найменш розвинені країни ініціюють заходи по сприянню індустріалізації та структурних змін. У цьому контексті порівняльний аналіз показників має вирішальне значення для економік багатьох країн, незалежно від рівня їх розвитку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Еволюція пізнання процесів конкурентоспроможності починається з розкриття А. Смітом конкурентних переваг. У роботах Д. Рікардо, А. Маршала, Дж. Кейнса, В. Леонт'єва, Й. Шумпетера, С. Брю, К. Макконела, П. Самуельсона, Дж. Робінсона, Дж. К. Гелбрайта та інших було закладено зміст, форми та методи конкурентної боротьби, обґрунтовано загальні закономірності ринкової організації господарства. Згодом, значний внесок у розвиток теоретичних та методологічних основ конкуренції та конкурентоспроможності зробили такі вчені-економісти, як П. Анноні, Дж. Данінг, Л. Дійкстра, К. Козовська, Р. Кротті, М. Портер та інші. Серед досліджень теорії та практики оцінки конкурентоспроможності вітчизняних вчених-економістів можемо виділити праці О. І. Амоші, Б. В. Буркінського, В. Василенка, В. І. Геєця, І. Должанського, Я. Жаліли, П. В. Осіпова та інших. Однак, у вітчизняній літературі бракує комплексного методологічного підходу щодо визначення індексу конкурентоспроможності регіонів країни.

Цілями статті є проведення аналізу методологій обчислення індексу конкурентоспроможності економіки в розрізі регіонів провідних західних економічних організацій та визначення найбільш прийняттого методу обрахунку індексу конкурентоспроможності промисловості регіонів України.

Існують різноманітні підходи та методології визначення рівня конкурентоспроможності економіки країни та її регіонів. У даному дослідженні основна увага приділяється двом з них: методології Європейського Союзу та Організації Об'єднаних Націй.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У широкому розумінні конкурентоспроможність – це схильність та навички, необхідні для того, щоб конкурувати, вигравати та утримувати позиції на ринку, для збільшення частки ринку і прибутковості, і в кінцевому підсумку для консолідації комерційно успішних заходів. При цьому конкурентоспроможність забезпечується тільки комплексним використанням усіх можливостей регіону, виробленням відповідних стратегій конкурентної поведінки та їх реалізацією [3, с. 221].

Світовий економічний форум визначає національну конкурентоспроможність як «набір інституцій та чинників, які визначають рівень продуктивності країни» [4, с. 3]. Таке визначення об'єднує мікро- (рівень фірм) та макрорівні (рівень країни) конкурентоспроможності. Саме між мікро- та макрорівнями і знаходиться концепція регіональної конкурентоспроможності, оскільки регіон не є ані простим поєднанням фірм, ані зменшеною версією країни. Дж. Мейер-Стамер стверджує, що: «(системну) конкурентоспроможність території можна визначити як здатність населеного пункту чи регіону генерувати високі і зростаючі доходи, з одночасним підвищенням рівня життя людей, що живуть на його території» [5, с. 7-8].

Саме такий підхід і був закладений в основу розрахунку індексу конкурентоспроможності регіонів Європейського Союзу. Індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС є першим інтегральним показником, який забезпечує цілісну картину територіальної конкурентоспроможності для кожного регіону 28 держав-

членів ЄС (у рамках адміністративного поділу ЄС - NUTS 2¹). Він розширює традиційний аналіз конкурентоспроможності включаючи не лише економічні, але й соціальні елементи. Таким чином поняття регіональної конкурентоспроможності, що лежить в основі індексу, можна визначити як «здатність регіону забезпечити привабливе та стає середовище домогосподарствам та індивідам».

Індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС – це зважений інтегрований показник, котрий складається з трьох суб-індексів – базового, ефективності та інноваційності. До базових показників належать такі групи показників: інституційні, макроекономічні, показники інфраструктури, показники здоров'я та якості початкової та середньої освіти. Три перші групи показників обчислюються на загальнодержавному рівні, решта – на регіональному. Ефективна діяльність інституцій сприяє зниженню операційних витрат, розвитку підприємництва та функціонуванню ринку праці. Ціллю цих показників є визначення рівня корупції в регіоні та інституційного клімату для підприємств [6, с. 6]. Сучасна інфраструктура сприяє як економічній ефективності, так і територіальній справедливості, оскільки вона дозволяє максимально використовувати економічний потенціал та оптимально експлуатувати ресурси. Показники здоров'я дають оцінку людському капіталу з точки зору стану здоров'я та благополуччя, з особливим акцентом на кадрові ресурси. Хороший стан здоров'я серед населення призводить до збільшення тривалості життя, підвищення продуктивності праці, і зниження соціальних витрат та витрат на охорону здоров'я. Група показників якості початкової та середньої освіти дозволяє дати оцінку рівня базових навичок та компетенцій населення.

До суб-індексу ефективності, які обчислюються на регіональному рівні, належать: показники вищої освіти, підвищення кваліфікації та тривалості навчання; стану ринку та ефективності ринку праці. Важливість першої групи показників (якості вищої освіти) має безпосередній зв'язок із економічним зростанням, оскільки впровадження інновацій вимагає високоосвіченого людського капіталу та якісної системи освіти, яка здатна передавати ключові навички та компетенції [6, с. 9]. Ефективність ринку праці сприяє розподілу ресурсів і є важливим компонентом регіональної конкурентоспроможності. Зайнятість та рівень безробіття надають інформацію щодо рівня активності регіональної економіки, в той час як довгострокове безробіття вказує на наявність структурних проблем. Показники стану ринку характеризують рівень регіонального економічного добробуту та розмір ринку, доступний для фірм. Більші ринки дозволяють фірмам розвиватися і вигравати від ефекту масштабу, що своєю чергою заохочує підприємництво та інновації.

Суб-індекс інноваційності включає в себе такі групи показників: інновації, складність ведення бізнесу та технологічний поступ. Між зазначеними показниками існує пряма залежність. Так, рівень інноваційного потенціалу регіону безпосередньо впливає на поширення технологій в межах регіону. Показники інноваційності характеризують як регіональний потенціал для інновацій, так і його реальні показники в інноваційній діяльності. Технологічна складова дає змогу оцінити зміни в організаційній структурі підприємств, які безпосередньо пов'язані із залученням нових технологій та прискоренням комерційних процесів [6, с. 12-13]. Натомість показники

¹Номенклатура територіальних одиниць для цілей статистики ([фр. nomenclature des unités territoriales statistiques, NUTS](#)) — стандарт територіального поділу країн для статистичних цілей. Стандарт розроблений Європейським Союзом та детально охоплює лише країни ЄС. Територіальні одиниці (NUTS-одиниці), що визначаються даними стандартом, можуть відповідати адміністративно-територіальним одиницям країн, але в деяких випадках дана відповідність відсутня.

рівня складності ведення бізнесу характеризують ступінь продуктивності підприємства та його здатність реагувати на тиск конкурентів.

Перелічені вище суб-індекси безперечно пов'язані між собою: якщо регіон демонструє високі показники у групі інновацій, то очікувано, що він також може мати високі показники і у двох інших групах, оскільки вони відіграють важливу роль у підвищенні рівня конкурентоспроможності регіону. В процесі розвитку регіону змінюється і його соціально-економічне становище і різні чинники стають дедалі важливішими для підвищення його рівня конкурентоспроможності. В результаті, кращий спосіб для підвищення рівня конкурентоспроможності більш розвинених регіонів не буде обов'язково збігається з тим, який потрібен для покращення рівня конкурентоспроможності менш розвинених. З огляду на це, регіони ЄС були поділені на три ступені розвитку, котрий своєю чергою визначається рівнем ВРП на особу: середнім, проміжним та високим. Середньому рівню розвитку відповідає ВРП на особу, який становить менше 75% від середнього в ЄС, проміжному - 75%-100%, високому - більше 100% відповідно.

У відповідності до рівня розвитку регіонів визначалися й ваги суб-індексів. Так, за визначеною градацією величини ваг визначаються за допомогою методу довірчих інтервалів(див. табл. 1).

Таблиця 1

Ваги суб-індексів індексу конкурентоспроможності регіонів ЄС.

Суб-індекс	Ступінь розвитку регіону		
	Середній	Проміжний	Високий
Базовий	$w_{M1} = 0.4$	$w_{I1} = 0.3$	$w_{H1} = 0.2$
Ефективності	$w_{M2} = 0.5$	$w_{I2} = 0.5$	$w_{H2} = 0.5$
Інноваційності	$w_{M3} = 0.1$	$w_{I3} = 0.2$	$w_{H3} = 0.3$

Джерело: [6, с. 18].

Таким чином, індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС дає можливість порівняти ступені їх розвитку, однак даний індекс не включає, нашу думку, важливої складової – а саме виробничої. Промисловість є ключовим елементом економічної системи будь-якої країни чи регіону, який визначає їх місце в міжнародному поділі праці та динаміку їх конкурентоспроможності. Темпи розвитку промислового сектора в значній мірі детермінують якість та спрямованість економічного зростання країни.

З огляду на це, пропонуємо розглянути методику обчислення індексу конкурентоспроможності промисловості, запропоновану Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку (*UNIDO*).

Відповідно до визначення ООН, конкурентоспроможність промисловості – це здатність країни збільшити свою присутність на внутрішньому та міжнародному ринках, яка своєю чергою залежить від розвитку високотехнологічних видів промислової діяльності. Конкурентоспроможність промисловості вимагає впровадження інновацій, технологічного досвіду, розвиненої інфраструктури та ефективної промислової політики. Саме ці фактори й були враховані при формуванні інтегрального індексу конкурентоспроможності промисловості (див. рис. 1).

З рисунка 1 бачимо, що індекс конкурентоспроможності промисловості складається з трьох груп. До першої групи входять показники, що характеризують виробничий та експортний потенціал країни. Обсяг реалізованої промислової продукції

на душу населення відображає рівень продуктивності та виробничої активності країни. Натомість обсяги експорту продукції переробної промисловості на душу населення визначають ступінь реалізації вітчизняної продукції на зовнішніх ринках.



Рис. 1. Складові інтегрального індексу конкурентоспроможності промисловості
Джерело: [7, с. 6].

Друга група індексу конкурентоспроможності промисловості складається з показників інтенсивності індустріалізації та якості експортованих товарів і послуг. Показник інтенсивності індустріалізації відображає необхідність поєднати вклад переробної промисловості в загальному обсязі виробництва, а також технологічну складність переробних виробництв, що виражено у формулі:

$$INDInt = [MHVAsh + MVAsh]/2(1.1)$$

де $INDInt$ – показник інтенсивності індустріалізації;

а $MHVAsh$ – частка середньо- та високотехнологічної продукції² в загальному виробництві переробної промисловості;

$MVAsh$ – частка обсягу реалізованої переробної промисловості у ВВП.

З розвитком індустріалізації в країні відбуються такі основні структурні зміни:

– збільшується частка виробничого сектора в економіці в цілому

(збільшується частка обсягу реалізованої промислової продукції у ВВП);

² Відповідно до класифікації ОЕСР, до середньо- та високотехнологічної продукції належать такі види економічної діяльності: виробництво готових металевих виробів; виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; виробництво інших транспортних засобів, виробництво меблів, ремонт і монтаж машин та устаткування; постачання електроенергії, пари газу та кондиційованого повітря.

–збільшується частка високотехнологічної продукції в обсязі реалізованої промислової продукції [7, с. 6].

Світовий сектор промислового виробництва демонструє стрімкий розвиток. Обсяг доходів від реалізації та експорту промислових і споживчих товарів стимулює економічне процвітання, вимагаючи від країн світу приділяти більше уваги розвитку сучасних виробничих потужностей, інвестуючи у розвиток високотехнологічної інфраструктури та освіти. Країни і компанії прагнуть перейти на новий технологічний рівень, а також підвищити рівень економічного добробуту. На тлі поєднання цифрового і матеріального аспектів виробництва, використання інноваційних технологій набуває більш важливого значення для підвищення конкурентоспроможності як на рівні підприємств, так і держав загалом. Високотехнологічні галузі фактично формують глобальний виробничий ландшафт у більшості країн з розвиненою економікою і, як виявляється, можуть запропонувати чіткий шлях для досягнення або підтримки промислової конкурентоспроможності.

Зазначені структурні зміни сприяють збільшенню обсягів експорту високотехнологічної і високоякісної продукції. Тому другим показником групи показників технологічної модернізації став індикатор якості експорту, який обчислюється за формулою:

$$MXQual = [MHXsh + MXSh]/2 \quad (1.2)$$

де $MXQual$ – якість експорту;

$MHXsh$ – частка експортованої середньо- та високотехнологічної продукції в загальному експорті продукції переробної промисловості;

$MXSh$ – частка експорту продукції переробної промисловості в загальному експорті [7, с. 6].

Третя група показників індексу конкурентоспроможності промисловості визначає вплив країни на світове виробництво та торгівлю і, таким чином, вводить екзогенні фактори в аналітичну модель розрахунку індексу.

Важливим елементом при розрахунку індексу є визначення ваг його складових. Метою зважування є підтримка балансу між трьома групами показників. Згідно з методологією *UNIDO*, кожному із шести показників присвоєно однакову вагу (в даному випадку – $1/6$).

Універсальність індексу конкурентоспроможності промисловості полягає в тому, що його розрахунки можна проводити як на загальнодержавному рівні, так і регіональному. Це своєю чергою дає змогу проводити не лише порівняльний аналіз між країнами, але й між її регіонами або регіонами різних країн.

Окрім складових зазначених вище індексів конкурентоспроможності, важливим елементом методологій ЄС та ООН є процес розрахунку самого індексу. Розрахунок обох індексів побудований на основі процесу перетворення стандартних даних, який включає в себе нормалізацію показників. Нормалізація даних дає можливість привести всі числові значення змінних до однакового діапазону (див. табл. 2).

Етапи розрахунку індексу конкурентоспроможності регіонів ЄС та індексу конкурентоспроможності промисловості

Індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС	Індекс конкурентоспроможності промисловості
Етап I - нормалізація	
За допомогою методу перетворення Бокса-Кокса та методу головних компонент	За допомогою <i>Min-Max</i> підходу, який дозволив звести усі показники до діапазону від 0 до 1: $S_{i,j}^k = \frac{x_{i,j}^k - \min(x_{i,j}^k)}{\max(x_{i,j}^k) - \min(x_{i,j}^k)} S_{i,j}^k = \overline{0,1} \quad (1.3)$ де $S_{i,j}^k$ – значення, отримане від змінної k показника i в країні j ; $X_{i,j}^k$ – значення змінної k показника i в країні j ; \min і \max – мінімальне та максимальне значення вибірки показника i .
Етап II – розрахунок суб-індексів	
Розрахунок суб-індексів, як середнього арифметичного сукупності нормалізованих груп вихідних показників: $RCI_{basic}(i) = \frac{1}{5} \sum_{j=1}^5 score(i, j) \quad (1.4)$ $RCI_{efficiency}(i) = \frac{1}{3} \sum_{j=6}^8 score(i, j) \quad (1.5)$ $RCI_{innovation}(i) = \frac{1}{3} \sum_{j=9}^{11} score(i, j) \quad (1.6)$ де $RCI_{basic}(i)$ – це сукупне значення групи базових показників для регіону i , $RCI_{efficiency}(i)$ – сукупне значення групи показників ефективності для регіону i , $RCI_{innovation}(i)$ – сукупне значення групи показників інноваційності для регіону i , $score(i, j)$ – це значення суб-індексу регіону i для групи показників j ³ .	Не передбачає розрахунку суб-індексів
Етап III – визначення ваг суб-індексів	
За допомогою методу довірчих інтервалів	Рівнозначний розподіл ваг між шістьма показниками (1/6)
Етап III – розрахунок інтегрального індексу	
Як суми зважених суб-індексів: $RCI(i) = w_{bas}RCI_{bas}(i) + w_{eff}RCI_{eff}(i) + w_{inn}RCI_{inn}(i)$ де $RCI(i)$ – індекс конкурентоспроможності регіону i ; $RCI_{bas}(i)$ – сукупне значення групи базових показників для регіону i ; $RCI_{eff}(i)$ – сукупне значення групи показників ефективності для регіону i ; $RCI_{inn}(i)$ – сукупне значення групи показників інноваційності для регіону i ; w – вага для базового суб-індексу, суб-індексів ефективності та інноваційності ⁴ .	Як зваженого середнього геометричного значення нормалізованих показників: $CIP_{jt} = \prod_{i=1}^q S_{ijt}^{w_i} \quad (1.8)$ де CIP_{jt} – інтегральний індекс конкурентоспроможності промисловості країни j в році t , діапазон значення якого знаходиться в межах від 0 до 1; S_{ijt} – нормалізоване значення показника i в країні j в році t ; w_i – вага показника i ⁵ .

Джерело: складено автором на основі [6, с.16-18; 7, с. 131-133].

³ j – індикатор групи суб-індексу (так, $j = 1$ відповідає групі інституційних показників, $j = 2$ – показників інфраструктури, ..., $j = 11$ – показників інновацій)

⁴ сума всіх ваг дорівнює 1.

⁵ сума всіх ваг дорівнює 1.

З таблиці 2 бачимо, що етапи розрахунку обох індексів є дуже схожими: кожна методологія приділяє особливу увагу нормалізацій та розрахунку ваг. З огляду на те, що індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС включає у себе значно більший обсяг показників, процес їх нормалізації є відповідно дещо тривалішим та складнішим.

Висновки. Таким чином, на нашу думку, зазначені підходи до оцінки конкурентоспроможності регіону повинні враховуватися при розробці оптимальної комплексної оцінки економічного розвитку держави. Тільки раціональне поєднання переваг розглянутих методів оцінки конкурентоспроможності регіону може дати позитивний результат і дозволити оцінювати конкурентоспроможність, співвідносити регіони один з одним і, як результат, розробляти програми забезпечення зростання конкурентоспроможності конкретного регіону. За-для отримання найбільш достовірних даних пропонуємо застосовувати нормалізацію даних (за *Min-Max* підходом, з проведенням перетворень Бокса-Кокса), а також визначити ваги складових індексу.

При розрахунку індексу конкурентоспроможності регіонів України пропонуємо об'єднати складові індексу конкурентоспроможності регіонів ЄС та індексу конкурентоспроможності промисловості, оскільки кожен з них детально та всеохоплююче характеризує стан розвитку регіону. Обчислення індексу конкурентоспроможності регіонів України сприятиме приведенню української статистики у відповідність зі стандартами провідних міжнародних організацій. Подальші дослідження можуть бути присвячені дослідженню рівня конкурентоспроможності регіонів України за визначеною методологією.

Список використаних джерел:

- 1.Капітанець Ю.О. Визначення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.04 / Ю.О. Капітанець ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Тернопіль 2009. – 20 с.
- 2.Подсолонко О.А. Актуалізація компетенцій у системі управління конкурентоспроможною економікою регіонів: автореф. дис... д-ра. екон. наук: 08.00.05 / Олена Адольфівна Подсолонко ; Національна академія природоохоронного та курортного будівництва. – Сімферополь, 2009. –32 с.
- 3.Методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності українських регіонів на міжнародних ринках / О.А. Хумаров // Економічні інновації: Зб. наук. пр. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2009. — Вип. 38. — С. 220-230.
- 4.Schwab, K., Porter, M. E. The Global Competitiveness Report 2007-2008. – Geneva: World Economic Forum, 2007. – 499 p.
- 5.Meyer-Stamer J. Systematic Competitiveness and Local Economic Development [Electronic resource]. – Available at: http://www.meyer-stamer.de/2008/Systemic+LED_SouthAfrica.pdf
- 6.Dijkstra L., Annoni P., Kozovska K.A New Regional Competitiveness Index: Theory, Methods and Findings [Electronic resource]. – Available at: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/work/2011_02_competitiveness.pdf
- 7.The Industrial Competitiveness of Nations. Looking back, forging ahead. Competitive Industrial Performance Report 2012/2013. – Vienna: United Nations Industrial Development Organization, 2013. – 147 p.

Рецензент д.е.н., професор Грабинський І.М.

УДК 332.1

Олександренко І.В. к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

РИНКОВА ВАРТІСТЬ РЕГІОНУ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті подано визначення конкурентоспроможності регіону. Здійснено аналіз підходів до визначення факторів впливу на конкурентоспроможність регіону та формування його конкурентних переваг. Здійснено систематизацію факторів впливу на конкурентоспроможність регіону. Обґрунтовано вплив ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність.

Ключові слова: конкурентоспроможність регіону, конкурентні переваги регіону, ресурси регіону, ринкова вартість регіону, фактори впливу на конкурентоспроможність регіону.

Oleksandrenko I.

THE MARKET VALUE OF THE REGION AS A FACTOR OF ITS COMPETITIVENESS

The article defines the region's competitiveness. The analysis of approaches to determine factors influencing the competitiveness of the region and its competitive advantages. Systematize the factors influencing the competitiveness of the region. Grounded impact on the market value of the region's competitiveness.

Keywords: competitiveness of regional competitive advantages of the region, the resources of the region, the market value of the region, factors of influence on the competitiveness of the region.

Олександренко И.В.

РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье дано определение конкурентоспособности региона. Осуществлен анализ подходов к определению факторов влияния на конкурентоспособность региона и формирования его конкурентных преимуществ. Проведена систематизация факторов влияния на конкурентоспособность региона. Обосновано влияние рыночной стоимости региона на его конкурентоспособность.

Ключевые слова: конкурентоспособность региона, конкурентные преимущества региона, ресурсы региона, рыночная стоимость региона, факторы влияния на конкурентоспособность региона.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Сучасні умови розвитку економіки регіону, які зумовлені турбулентністю зовнішнього середовища, викликають все більший інтерес до проблем конкурентоспроможності на регіональному рівні. Це засвідчується тим, що конкурентоспроможність регіону визначає рівень розвитку економічної системи не лише на регіональному рівні, а й на рівні держави. Економічний розвиток іноземних країн дає підстави свідчити, що наявність природних чи людських ресурсів не є вагомим фактором формування конкурентоспроможності регіону, яка формується під впливом інноваційно-інвестиційних процесів. В цілому з метою забезпечення конкурентоспроможності регіону необхідна наявність усіх видів ресурсів та їх ефективне використання на кожному етапі розвитку економіки. У цьому аспекті виникає потреба в обґрунтуванні впливу ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність. Відповідно, роль ринкової вартості регіону у формуванні його конкурентоспроможності, можна відзначати, тим, вона відображає і наявний обсяг ресурсів і очікувані результати їх економічної та соціальної корисності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням факторів впливу на конкурентоспроможність регіону у своїх працях займалися такі науковці: В.Є. Андреев [1], П.Ю. Беленький [2], Е. Брюна [3], В.Н. Василенко [4], М.І. Долішній [5], А.С. Гальчинський [6], Л.Л. Ковальська [7], М. Портер [8], В.Ю. Смочко [9], Д.М. Стеченко [10], Ю.В. Савельєв [11], Р.А. Фатхутдінов [12], А. Ярош [13], С.Н. Яшин [14]. Однак відсутність праць присвячених теоретичним та практичним аспектам формування ринкової вартості регіону, відповідно свідчить про відсутність досліджень в напрямку обґрунтування впливу ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність. Відсутність досліджень в даному напрямку і обумовлює актуальність написання даної статті.

Цілі статті. Метою написання статті є обґрунтування ролі ринкової вартості регіону у забезпеченні його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під конкурентоспроможністю регіону розуміється його здатність забезпечити високий рівень життя населення, доходи власникам капіталу, а також ефективно використовувати регіональний потенціал у процесі виробництва товарів, робіт, послуг [5, с.21]. Згідно з даним визначенням, втрата регіоном конкурентоспроможності є вагомим фактором погіршення рівня життя населення. У цьому аспекті конкурентоспроможність регіону можна ототожнювати з його сталим розвитком, в умовах якого забезпечується добробут населення, власників капіталу та ефективно використовуються наявні ресурси. Про здатність конкурентоспроможного регіону впливати на добробут населення, яке проживає на його території також сказано в праці Беленького П.Ю., який відзначає, що посилення конкурентних переваг регіону сприятиме підвищенню життєвого рівня населення [2, с.15]. Про роль конкурентоспроможності регіону в його соціальному розвитку подають у своїй праці Е. Брюна та А.Ю. Скопін. Автори зазначають, що конкурентоспроможність регіону є здатністю регіональної економіки забезпечувати благополуччя населення, що проживає на території регіону в умовах відкритої економіки [3, с.228]. Таким чином, необхідно свідчити, що підвищення конкурентоспроможності регіону є вагомим напрямом регіональної політики сталого розвитку, оскільки дозволить вирішити низку проблем пов'язаних із соціально-економічним розвитком території.

З огляду на думку Антонія Яроша, конкурентоспроможність регіону означає наявність в регіоні значної кількості таких структурних комбінацій, які б сприяли оптимальному використанню ресурсів та їх комерціалізації [13, с.188-193]. Це дозволяє говорити, про те, що конкурентоспроможність досягається завдяки ефективному та оптимальному використанню наявних в регіоні ресурсів.

Сучасний стан розвитку регіонів свідчить, що існує низка проблем, які перешкоджають регіонам бути успішними і конкурентоспроможними. При цьому основним завданням при вирішенні проблем конкурентоспроможності регіону є постійний моніторинг за факторами її забезпечення з метою виявлення вагомих показників та передумов її підвищення. Знання головних факторів забезпечення конкурентоспроможності регіону є важливим напрямом не лише розробки обґрунтованих стратегій формування конкурентних переваг, а й регіонального розвитку в цілому. З огляду на дослідження Ю.В.Савельєва [11, с.292], фактори конкурентоспроможності регіону являють собою певну характеристику, яка формує особливості характеру участі регіону в конкурентних відносинах з іншими регіонами. При цьому автор стверджує, що фактори конкурентоспроможності регіону дозволяють виявляти внутрішні переваги та зовнішні можливості розвитку регіональної економіки і трансформуються в його конкурентні переваги. Згідно до цього, необхідно свідчити, що фактори конкурентоспроможності характеризують конкурентні переваги регіону, які можуть змінювати залежно від стадій розвитку конкурентоспроможності. Зокрема, М. Портер у своїй праці „Конкуренція” зазначав, що розвиток конкуренції відбувається на 4 стадіях: 1) на основі факторів виробництва – де головними конкурентними перевагами є ресурси (фактори виробництва); 2) на базі інвестицій – забезпечення конкурентоспроможності завдяки значним обсягам інвестицій в матеріальні та нематеріальні активи; 3) на основі нововведень (інновацій) – конкурентними перевагами є створення нових видів продукції та наявність нових підходів до

здійснення виробничих процесів; 4) на основі багатства – забезпечення ефективності використання наявного багатства з метою його примноження [8].

Підсумовуючи дослідження М. Портера, необхідно свідчити, що основним фактором конкурентоспроможності є ефективність використання ресурсів на будь-якого етапі розвитку регіону. Таким чином, першочерговим фактором конкурентоспроможності є наявність ресурсів і продуктивність їх використання. Наступним чинником, який дозволяє регіону бути конкурентоспроможним є інвестиції, а саме їх обсяги та ефективність здійснення. У момент коли інвестиції втрачають роль основного фактора конкурентоспроможності, на перший план виступають інновації, завдяки активній реалізації яких регіон матиме можливість бути конкурентоспроможним. На етапі розвитку регіону, коли вичерпано усі можливі шляхи підвищення конкурентоспроможності, то вагомим фактором її забезпечення є ефективність використання наявного потенціалу і забезпечення високих темпів економічного зростання.

Зокрема, сучасні умови розвитку регіону, дозволяють свідчити, що наявність лише природних і трудових ресурсів чи вигідне географічне розміщення не є умовами високого рівня конкурентоспроможності регіону, а вагому роль у цьому напрямку відіграють інноваційні процеси та ефективність використання регіонального потенціалу. В умовах розвитку інноваційних виробництв, забезпечення конкурентоспроможності регіональних економічних систем передбачає врахування низки факторів, що пов'язані не стільки з ресурсним забезпеченням регіону, а стільки з ефективністю використання усіх видів ресурсів та результатами корисності від здійснення діяльності в регіоні. У цьому аспекті вагомим значення набуває ринкова вартість регіону, як вагомий фактор забезпечення його конкурентоспроможності. Ринкова вартість регіону є важливим показником його конкурентоспроможності, оскільки виступає комплексною фінансово-економічною характеристикою, що адекватно відображає сучасний стан забезпечення регіону ресурсами відповідно до їх потреби та очікувані результати економічної та соціальної корисності у процесі їх використання.

З метою обґрунтування впливу ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність, необхідно здійснити аналіз наукових підходів, які визначають фактори впливу на конкурентоспроможність регіону. Враховуючи, що фактори впливу на конкурентоспроможність формують конкурентні переваги регіону, доцільним є вивчення наявних підходів до визначення конкурентних переваг регіональної економічної системи. В цілому, дослідження в сфері конкурентоспроможності на регіональному рівні дозволяють свідчити про наявність великої кількості підходів до визначення конкурентних переваг регіону. Зокрема, Р.А. Фатхутдінов [12, с. 223] та П.Ю. Беленький [2, с.15] визначають, що конкурентними перевагами регіону є: конкурентоспроможність країни, в якій знаходиться регіон; природнокліматичні, географічні, екологічні і соціально-економічні параметри регіону; підприємницька та інноваційна активність у регіоні; рівень відповідності (відставання або випередження) параметрів інфраструктури регіону міжнародним нормативам; рівень міжнародної інтеграції і кооперації регіону. Одним із негативних аспектів, у даному підході є те, що не конкурентоспроможність регіону, визначається конкурентоспроможністю країни в яку він входить, а навпаки. Однак, досить цікавим і доцільним, на нашу думку є віднесення до конкурентних переваг регіону таких параметрів розвитку, які пов'язані із міжнародною інтеграцією та кооперацією, а також

рівень відповідності інфраструктурного розвитку міжнародним нормативам. Це обґрунтовуємо тим, що в умовах розвитку інноваційних виробництв та інтеграційних процесів, наявність природних, трудових і фінансових ресурсів, не є вичерпними факторами забезпечення конкурентоспроможності регіону. А також, такі фактори як природні, трудові, фінансові ресурси не дають достатніх можливостей регіону бути конкурентоспроможним.

Дослідження конкурентних переваг, що знайшло відображення у праці Стеченко Д.М. свідчить, що основними з них є: [10, с.284]: запаси мінеральних і паливних ресурсів; обсяги нагромадження основних виробничих фондів у промисловості; використання інноваційних технологій в окремих виробництвах у промисловості; геополітичні умови для розвитку експортно-імпортних операцій; наявність висококваліфікованих працівників і навчальних закладів для їх підготовки; агроекономічні можливості для збільшення виробництва продуктів сільського господарства; науковий потенціал та кількість науково-дослідних інститутів. З огляду, на цей підхід необхідно свідчити, що окрім запасів природних ресурсів, важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності регіону відіграють інновації, науковий потенціал та наявні умови для подальшого розвитку регіону в напрямку міжнародної діяльності.

Інновації, як ваговий фактор конкурентоспроможності обґрунтовують у своїй праці Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П. Вчені вважають, що конкурентні переваги можуть бути досягнуті лише за рахунок науково-технічного прогресу та інновацій [6, с.108]. Однак, ця думка теж не є вичерпною, оскільки не лише наявність інновацій та інноваційний розвиток є конкурентними перевагами регіону. Це підтверджується тим, що до конкурентних переваг регіону належать не лише результати діяльності, а й наявні ресурси, які в силу природних і історичних умов належать до конкретної території.

У процесі дослідження конкурентоспроможності регіонів, такі науковці як Василенко В.М., Агафоненко О.Ю., Будяков В.Є. виокремлюють наступні конкурентні переваги: природні ресурси, що розміщені на території, рівень розвитку соціальної інфраструктури, рівень життя і рівень доходів населення, економічний рівень регіону, рівень технічного розвитку суб'єктів господарювання на конкурентній території та ін. [4, с.69]. На нашу думку, подані науковцями конкурентні переваги в більшій мірі базуються на показниках, які набуті в процесі розвитку регіону та ефективної діяльності суб'єктів господарювання і населення.

Досить цікавим з позиції визначення конкурентних переваг регіону є підхід Ковальської Л.Л. Автор виокремила внутрішні (статичні) та набуті (умовно статичні) конкурентні переваги регіону. До внутрішніх віднесено природні ресурси, охорону навколишнього середовища, геополітичне розміщення регіону та інфраструктура регіону. До умовно статичних конкурентних переваг віднесено інноваційні, фінансові ресурси та робочу силу [7, с.65]. З огляду на цей підхід, необхідно свідчити, що конкурентними перевагами регіону є наявні ресурси та результати діяльності суб'єктів господарювання, отримані в процесі їх ефективного споживання.

Яшин С.Н. [14, с.32-35] визначає, що для забезпечення конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи вагому роль відіграють фактори у сфері: розвитку технологій; структури потреб населення; виробництва; запобігання кризових явищ. Це дає підстави свідчити, що конкурентні переваги регіону визначаються, не стільки ресурсним потенціалом, а здатністю населення, суб'єктів господарювання,

органів місцевої влади ефективно використовувати наявні ресурси, впроваджувати новітні технології, забезпечувати потреби в товарах, робота, послугах і вміло протистояти кризовим явищам. Зокрема, про вплив ефективності використання природно-ресурсного та економічного потенціалу на конкурентоспроможність регіону також вказано в праці В.Ю. Смочко. Згідно до цього, автор відзначає, що конкурентоспроможність регіону характеризується якістю управління процесом виробництва на регіональному рівні, який ґрунтується на створенні конкурентоспроможних галузей, використовуючи при цьому наявні ресурси [9, с. 185]. Це дає можливість свідчити, що вагомими конкурентними перевагами регіону є наявність інновацій в регіоні та результати, отримані у процесі їх практичного впровадження.

В.С. Андреев пропонує конкурентоспроможність регіону визначати показником, який включає показник рівня життя і інвестиційної привабливості. При цьому рівень життя визначається купівельною спроможністю, коефіцієнтом концентрації доходів (коефіцієнт Джинні) та рівнем безробіття. Показник інвестиційної привабливості включає інвестиційний потенціал регіону, інвестиційний ризик реальні обсяги інвестицій та кількість збиткових підприємств в регіоні [1]. Це дає підстави свідчити, що основними факторами конкурентоспроможності регіону будуть рівень життя населення та інвестиційна привабливість. Це можна обґрунтовувати таким чином, що чим вищий рівень життя населення тим більші обсяги виробництва та реалізації в регіоні, активна участь регіону в зовнішньоекономічних процесах, що в цілому надає позитивну інформацію про наявність ресурсного забезпечення.

Підсумовуючи вище зазначене, усі фактори забезпечення конкурентоспроможності регіону можна систематизувати у блоки:

1) соціально-економічні умови регіону – фінансові та трудові ресурси, виробництво, збут, рівень життя населення, кваліфікація населення, соціальна інфраструктура, експорт, імпорт;

2) природно-географічні умови – географічне розташування регіону, забезпечення природними ресурсами, геополітичні умови, охорона навколишнього середовища;

3) ефективність бізнес-середовища – рівень зайнятості, доходи бюджету, суб'єктів господарювання, населення, продуктивність праці, інновації, інвестиції;

4) законодавчо-правові умови – бізнес-законодавство, податкова політика, державні та місцеві фінанси.

Враховуючи вище зазначене, а також обґрунтовуючи фактори забезпечення конкурентоспроможності регіону, відзначаємо, що вагомим фактором, на сучасному етапі становлення регіонів держави є їх ринкова вартість, яка формується на базі складових: забезпечення регіону ресурсами; результати соціальної корисності регіону, що отримані в процесі використання наявних ресурсів; результати економічної корисності регіону, що отримані в процесі використання наявних ресурсів.

Вплив ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність можна обґрунтовувати в різних аспектах. Зокрема, враховуючи, складові ринкової вартості регіону, то необхідно відзначати, що забезпечення ресурсами буде впливати на формування таких конкурентних переваг регіону, як: наявність фінансових, природних, трудових, матеріальних, інноваційних та інформаційних ресурсів. Схематичне відображення впливу ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність подано на рис. 1.

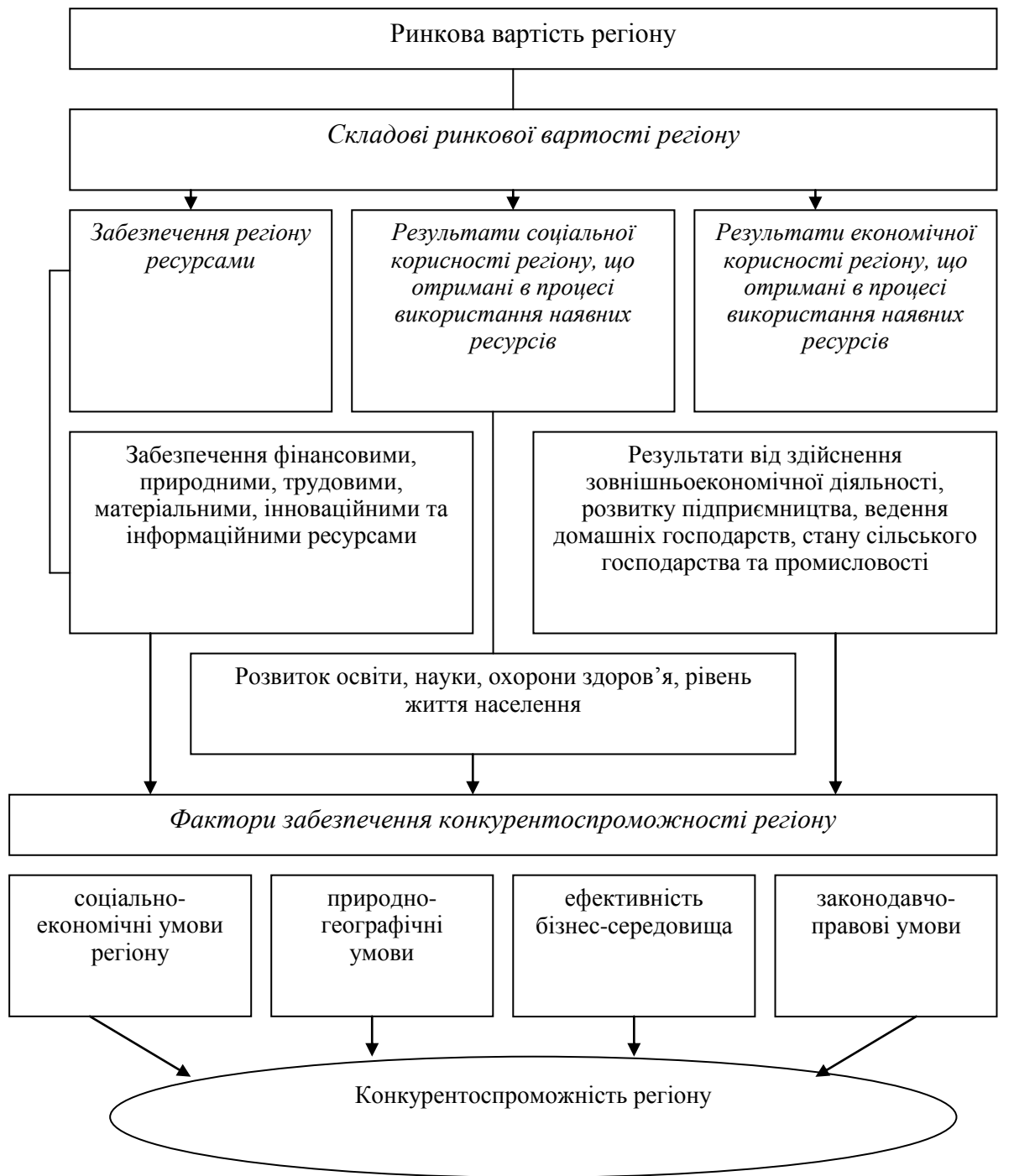


Рис. 1. Схематичне відображення впливу ринкової вартості регіону на його конкурентоспроможність

Згідно до складової ринкової вартості регіону, що включає результати соціальної корисності регіону, то її вплив буде проявлятися у зміні таких конкурентних переваг регіону як: розвиток освіти, науки, охорони здоров'я, рівень життя населення.

Основними конкурентними перевагами регіону, які будуть формуватись під впливом результатів економічної корисності регіону, як складової його ринкової вартості, будуть результати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, розвитку підприємництва, ведення домашніх господарств, стану сільського господарства та промисловості.

Висновки: Підсумовуючи вище зазначене необхідно свідчити, що ринкова вартість регіону виступає вагомим фактором конкурентоспроможності. Це обґрунтовується тим, ринкова вартість регіону відображається комплексним показником, який окрім наявності ресурсів в регіону, відображає результати їх соціальної та економічної корисності у процесі використання. Таким чином підвищення ринкової вартості регіону є запорукою високого рівня конкурентоспроможності регіональної економічної системи. Враховуючи, що визначення ринкової вартості на регіональному рівні є новим в економічній літературі, подальші дослідження будуть базуватись на визначенні факторів впливу та методики оцінки ринкової вартості регіону.

Список використаних джерел:

1. Андреев В.Е. Конкурентоспособность региона и методика ее оценки / В.Е. Андреев // Интернет сайт Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова, 2003 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://students.uniyar.ac.ru/~melikh/article2/html>.
2. Беленький П.Ю. Конкурентоспроможність на транскордонних ринках / П.Ю. Беленький, Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев. – Львів: ШРД НАН Укр., 2005. – 214 с.
3. Брюна Э. Сравнительный анализ конкурентоспособности российских и французских регионов / Брюна Э., Скопин А.Ю. // Конкурентоспособность и модернизация экономики: в 2-х кн.; отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 480 с.
4. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: стоки, оценки и перспективы: [Монографія] / Василенко В.Н., Агафоненко О.Ю., Будяков В.Е. – Донецк: ООО „Юго-Восток, Лтд”, 2008. – 363 с.
5. Долішній М.І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М.І. Долішній, П.Ю. Беленький, Н.І. Гомельська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 248 с.
6. Інноваційна стратегія українських реформ / [Гальчинський А.С., Геєць В.М., Кінах А.К., Семиноженко В.П.] – К.: Знання України, 2004. – 338 с.
7. Ковальська Л.Л. Оцінка конкурентоспроможності регіону та механізми її підвищення: Монографія / Л.Л. Ковальська. – Луцьк: Настир'я, 2007. – 420 с.
8. Портер М. Конкуренция: [пер. с. англ.] / М. Портер; под ред. Я.В. Заблоцкого. – М.: ИД Вільямс, 2003. – 496 с.
9. Смочко В.Ю. Конкурентоспроможність регіону та якісні фактори її забезпечення / В.Ю. Смочко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. - №3(130). – С. 182-186.
10. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб. / Стеченко Д.М. – К.: Вікар, 2001. – 377 с.
11. Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю.В. Савельев; Ин-т экономики КарНЦ РАН. – Петрозаводск: Карельский науч. центр РАН, 2010. – С.292.
12. Фатхутдінов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Фатхутдінов Р.А. – М. Эксмо, 2004. - 544с.
13. Ярош Антоній. Конкурентоспроможність регіонів та еволюція регіональної політики Європейського Союзу / Ярош Антоній // Регіональна економіка. - 2004. – № 5. - С.188-193.
14. Яшин С.Н. Мониторинг экономической безопасности регионов на базе их сравнительной оценки и определения эффективности развития территорий / С.Н. Яшин, Е.Н. Пузов // Финансы и кредит. – 2006. - №3(207). – С.31-36.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 332.142.4

Чуль О.М., к.е.н.

Луцький національний технічний університет

КРЕАТИВНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК КОНВЕРГЕНТНИЙ ЧИННИК РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

В статті розглянуто аспекти регіонального розвитку та проаналізовано причини наявності регіональних диспропорцій. Основні акценти дослідження орієнтовані на визначення шляхів подолання асиметрії розвитку регіонів за рахунок активізації креативного потенціалу, що дозволяє не тільки підвищити конкурентоспроможність територіальних суспільних систем, а й забезпечити досягнення високих стандартів суспільного добробуту, що визнаються головною цінністю суспільства.

Ключові слова: креативний потенціал, креативність, конвергентний розвиток, асиметрія розвитку регіонів.

Чуль Е.М.

КРЕАТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК КОНВЕРГЕНТНЫЙ ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрены аспекты регионального развития и проанализированы причины наличия региональных диспропорций. Основные акценты исследования ориентированы на определение путей преодоления асимметрий развития регионов за счет активизации креативного потенциала, который позволяет не только повысить конкурентоспособность территориальных общественных систем, но и обеспечить достижение высоких стандартов общественного благосостояния, что признается главной ценностью общества.

Ключевые слова: креативный потенциал, креативность, конвергентное развитие, асимметрия развития регионов..

Chul O.

CREATIVE POTENTIAL AS A CONVERGENT FACTOR OF REGIONAL DEVELOPMENT

In article describe aspects of regional development and analyzes the causes of regional disparities. The research focused on identifying ways to overcome the asymmetries of regional development by enhancing the creative potential, which not only capable improv

ed the competitiveness of local social systems, but also to achieve high standards of welfare as recognized core value of society.

Keywords: creative potential, creativity, convergent development, asymmetry of regional development..

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Нова структуризація та підвищення наукоємності виробництва, розвиток інформаційних технологій призвели до вступу людства у новий інформаційний етап розвитку, де головними продуктами нової економічної системи стають нові ідеї і високі інноваційні технології. Зростання ролі креативного потенціалу як динамічного стимулятора соціально-економічного розвитку пов'язано з тим, що креативність визнано необмеженим ресурсом, основним джерелом економічної цінності довгострокового розвитку національної та регіональної економіки яка приходить на зміну таким ресурсам як земля, обладнання та капітал.

Одночасно, посилення нерівномірності руху факторів виробництва та відсутність ефективного регіонального управління може призвести до поглиблення диспропорцій регіонального розвитку. З урахуванням особливостей креативності, як невичерпного ресурсу людської діяльності, здатного формувати додану вартість за рахунок впровадження нових ідей, роль креативного потенціалу у формуванні конкурентних переваг регіону значно зростає.

Високий ступінь кореляцій між рівнем соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможністю регіонів та розвитком креативного потенціалу вимагає поглибленого аналізу такого взаємозв'язку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання впливу креативного потенціалу на рівень соціально-економічного розвитку як на міжнародному, так і регіональному рівні стали основною тематикою дослідження багатьох науковців. Серед них І. Брикова, О. Дацко, Є. Зеленцова, Н. Мікула, Дж. Хокінс, Р.Флоріда, Ч. Лендрі, Й. Клоудова.

Так, Ч. Лендрі стверджує, що креативність, поряд із вартістю робочої сили і рівнем розвитку технологій, стає ключовим фактором, що визначає успішність регіону [1, с.51].

Аналізуючи креативний потенціал, Р. Флоріда доводить наявність тісного зв'язку між рівнем соціально-економічного розвитку регіону та наявністю креативного класу та акцентує увагу на тому, що успішність регіону визначається не стільки діловим кліматом, а скільки розвитком людського капіталу. Це означає необхідність всебічної підтримки креативності у всіх проявах та сферах діяльності, а також створення такого суспільства, яке було б привабливим не тільки для високотехнологічних компаній, а й креативних особистостей [2, с.310].

Дослідження вітчизняних науковців (О. Дацко, Н. Мікула. І. Брикова), доводить, що перегляд традиційних підходів до організації регіонального управління на користь креативної складової, дозволяє не тільки забезпечити належний рівень конкурентоспроможності, а й підвищити рівень інноваційної та туристичної привабливості регіону. Разом з тим, нерівномірність розвитку окремих територій, потребує детального дослідження нових «точок зростання» та визначення впливу креативного потенціалу на забезпечення конвергентних процесів в контексті регіонального розвитку.

Цілі статті. Метою статті є визначення ролі креативного потенціалу в забезпеченні конкурентоспроможності регіону з позиції конвергентного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Тенденції світового розвитку засвідчують, що все більше акценти переносяться з глобального на регіональний рівень. Це пов'язано з тим, що окремі таксономічні одиниці, за рахунок використання альтернативних підходів до вирішення питань соціально-економічного розвитку, здатні не тільки забезпечити власне зростання, але і покращити рівень життя населення та підвищити конкурентоспроможність країни загалом.

Актуалізація питання пов'язана також із наявними суперечностями, що виникають між продуктивними силами та формами організації економічного життя. За умови активізації процесів децентралізації та модернізації регіонів, об'єктивно вимогою ефективного регіонального управління стає якісна перебудова господарського комплексу регіону, орієнтована не тільки на економічні аспекти розвитку, а й пошук соціальних можливостей відповідних територій.

І хоча ідеї, принципи, стратегії та механізми концепції сталого розвитку визначають його як системне управління, орієнтоване на забезпечення збалансованості потреб населення та інтересів держави (у контексті економічної, соціальної та екологічної складових), на сучасному етапі вагомим значення набуває креативна складова, що виступає своєрідним каталізатором розвитку. Мова йде про перегляд базових принципів та підходів до розуміння сутності регіонального розвитку та підвищення ролі її соціальної складової за рахунок активізації творчого потенціалу людини.

Традиційні підходи до розуміння сутності сталого розвитку регіонів вбачають його у наступних аспектах:

1. рівень екологічної безпеки регіону та якість навколишнього середовища, що визначається наявністю основних типів природних ресурсів в регіоні (в тому числі паливно-енергетичних), рівнем забруднення навколишнього середовища, можливостями стоків і очищення переробки відходів виробництва;

2. якість трудових ресурсів, що характеризується чисельністю економічно активного населення, рівнем зайнятості і безробіття, обсягом пропозиції кваліфікованої робочої сили, а також продуктивністю праці;

3. якість інфраструктурного забезпечення, що визначає рівень розвитку і доступність інфраструктури регіону для населення, безпосередньо транспортної,

енергетичної, телекомунікаційної та житлової інфраструктури, а також компонентів інвестиційної інфраструктури, що визначає привабливість регіону;

4. рівень регіонального попиту, що характеризує масштаб сектору роздрібної торгівлі та визначає купівельну спроможність населення регіону;

5. виробничий потенціал регіону щодо особливостей діяльності господарських підприємств, що функціонують в регіоні, обсягу і динаміки виробництва, розміру активів, їх якості та ефективності використання;

6. стан інституційного середовища і рівень соціально-політичної стабільності, що оцінює ефективність регіонального законодавства, яке встановлює взаємодію між суб'єктами господарювання, інвесторами та органами влади, рівень «податкового тиску» на суб'єктів бізнесу, рівень соціальної і кримінальної напруженості в регіоні;

7. рівень фінансової стабільності регіональних бюджетів та ефективність функціонування бізнесу, що визначає масштаб податкових надходжень та стан балансу регіональних бюджетів, а також рентабельність підприємств та організацій, що функціонують в регіоні, їх доступність до інвестиційних ресурсів.

Разом з тим, оцінка стану регіонального розвитку за останні роки свідчить про наявність значних диспропорцій розвитку окремих територіальних суспільних систем. Регіональна асиметрія являє собою процес диференціації локальних та глобальних територіальних таксономічних одиниць, який відбувається під впливом посилення нерівномірності руху факторів виробництва, конкуренції місцевих фірм і транснаціональних корпорацій (ТНК) та реалізації різнорівневої (локальної, регіональної, національної, наднаціональної) політики зниження диспропорційності соціально-економічного розвитку та сталості його розвитку [7, с.6].

Наявність таких диспропорцій розвитку, головним чином, пов'язана з складною структурою господарства окремих регіонів з притаманними їй численними внутрішніми взаємозв'язками та процесами, що часто розвиваються у різних напрямках, невизначеністю шляхів і засобів регіонального розвитку, відсутністю системних заходів державної регіональної політики щодо стимулювання соціально-економічного розвитку. При цьому, нерівномірність розвитку, як основа регіональної диспропорційності можна розглядати через призму подвійного характеру її впливу на економічний розвиток. Мова йде про позитивний аспект такого впливу, оскільки саме через нерівномірність створюються умови для високих темпів економічного розвитку регіонів-лідерів, підтягування до більш високого рівня розвитку відстаючих регіонів, формування "осей розвитку" тощо [3].

В цьому аспекті завданням регіональної влади є підтримка територіальної цілісності країни, запобігання соціальним конфліктам, кризам, спричинених нерівномірністю розвитку, та забезпечення високого рівня життя населення. Саме тому важливим завданням сьогодення є пошук точок зростання, що забезпечуватимуть конвергентний розвиток територіальних суспільних систем.

Ідея конвергенції в економіці є гіпотеза про те, що дохід на душу населення бідних країн матиме тенденцію зростати більш швидкими темпами, ніж в багатших країнах. При цьому, заміщення одних ресурсів регіону іншими, зумовлене рухом праці та капіталу, спричиняє зменшення міжрегіональних відмінностей. Разом з тим, високо- та низько розвинені регіони прагнуть одного і того ж стану рівноваги, а отже успішність такого розвитку визначатиметься збалансованістю соціальної, економічної та екологічної підсистеми [4, с.7-8].

Дослідження конвергентних зв'язків в теорії регіонального розвитку доводить, що забезпечення наздоганяючого ефекту територіальними суспільними системами можливе за умови наявності «соціального потенціалу» - сприятливих умов та

можливостей для розвитку креативного потенціалу особистості. Така ідея пропагується і Проектом Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 року [5, с. 12], де інтелект, освіта, професійний досвід, соціальна мобільність, здатність до креативності та інновацій у професійній діяльності і соціальному житті визнаються головною складовою національного багатства та основним ресурсом соціально-економічного розвитку, запорукою високого креативного потенціалу суспільства. Розвиток креативного потенціалу дозволить абсорбувати нові технології, залучати капітал і брати участь в глобальних ринках, що безпосередньо визначатиме успішність регіону на міжнародній арені.

Крім того, аналіз дослідження функціонування креативних індустрій у більшості країн світу дозволяє назвати їх одним із найдинамічніших секторів економіки, здатних сприяти стрімкому соціально-економічному розвитку територіальних суспільних систем. Реалізація концепції креативних індустрій в регіональних програмах розвитку обумовлена зростанням значення інноваційного розвитку, що в рамках креативної економіки, реалізується за допомогою налагодження системної взаємодії між наукою, культурою, промисловістю і бізнесом та виявляється через своєрідні культурні ресурси та використання креативного потенціалу як ресурсу економічного зростання.

Як зазначає О.І. Дацко, досягнення пріоритетної мети регіонів – забезпечення сталого розвитку неможливо без ефективного функціонування хоча б з однієї підсистем: екологічної, економічної, культурної, соціальної, а також інфраструктури, яка забезпечує збалансування і їх взаємодію, потенціал яких активізується креативним потенціалом [6, с.105].

Реалізація креативного потенціалу як конвергентного чинника регіонального розвитку сприятиме не тільки формуванню економічних цінностей, що виявляються у створенні доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової, а й змінюватиме характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності. Крім того, досягнення синергетичного ефекту буде забезпечено за рахунок оптимізації структури управління та організаційної системи завдяки перенесенню акцентів з матеріальних факторів на нематеріальні. Використання креативного потенціалу дає можливість без істотних втрат забезпечувати перехід на нові рівні розвитку, забезпечує переорієнтацію наявних способів вирішення управлінських завдань на більш ефективні, оптимальні відповідно до змін зовнішнього середовища, адже забезпечує генерацію, накопичення і використання інформації та знань в процесі виробництва, реалізуючи ідеї у формі товарів і послуг та відповідність їх технологічним процесам.

Про роль креативного потенціалу як конвергентного чинника регіонального розвитку свідчить і той факт, що на фоні вичерпності та зростання вартості традиційних ресурсів, креативність є найбільш доступним ресурсом для регіонів, що розвиваються, а створення доданої вартості в креативних товарах орієнтоване на підвищенні їх продуктивності, що визначає позитивний вплив на інноваційні процеси шляхом створення стимулюючого значення в економічній і соціальній сферах.

Підтримка креативного потенціалу та всебічне стимулювання його розвитку сприятиме інтеграції знань та забезпечуватиме його відображення у вигляді інноваційних продуктів, що в загальному забезпечуватиме високий рівень життя та сприятиме підвищенню добробуту населення, формуванню конкурентоспроможності територіальних суспільних систем.

Стимулювання креативного потенціалу дозволяє, завдяки гнучкості у прийнятті рішень, підвищенню рівня мобільності та інноваційності у вирішенні соціальних питань, підтримці економічної, культурної і політичної комунікації забезпечити більш стрімкий розвиток територіальних суспільних систем. Умовою успішності такого

розвитку є формування нових цілісних орієнтирів та підходів до регіонального управління орієнтованих на збереження цілісності всіх її підсистем – економічної, соціальної, інституційної, політичної за рахунок активного включення людини у процеси регіонального розвитку та активізації її креативного потенціалу. Таким чином регіональне зростання буде визначатися не тільки кількісними, а й якісними показниками, що відображають рівень життя населення

Спираючись на постулати теорії конвергентного розвитку використання креативного потенціалу, як ключового ресурсу соціально-економічного зростання, може призводити до виникнення синергетичного ефекту взаємодії суб'єктів господарської діяльності у формі посилення їх інноваційної складової на основі більш ефективного поширення знань і технологій, підвищуючи ефективність комунікаційних процесів. Таким чином регіональна економічна система може отримати нові конкурентні переваги на основі більш стійкого розвитку і ефективного управління ресурсами. Забезпечення реалізації концепції конвергентного розвитку, вимагатиме формування якісно нових механізмів стабілізації, пов'язаних з проведенням ефективної економічної та інноваційної політики, формуючи правильні траєкторії економічної динаміки депресивних регіонів.

Таблиця 1

Вплив креативного потенціалу на забезпечення конвергентних процесів регіонального розвитку

Аспекти регіонального розвитку	Вплив креативного потенціалу на аспекти регіонального розвитку	Результат
Екологічна безпека	Рациональне використання обмежених природних ресурсів; використання принципу розумної достатності у використанні способів отримання життєвих благ	Запровадження екологоорієнтованого виробництва; системи зелених технологій; забезпечення системи гарантій екологічної безпеки співіснування природи і людини
Трудові ресурси	Переорієнтація освіти на формування необхідних для життя ключових компетентностей; запровадження системи освіти протягом життя; забезпечення оперативної підготовки і перепідготовки кадрів з урахуванням мінливості виробничої і соціальної ситуації	Активізація креативності персоналу; соціальний ефект, пов'язаний із задоволенням потреб у самореалізації, посиленні внутрішньої мотивації до продукування креативних ідей, розробки інноваційних продуктів; ліквідація існуючого розриву між освітніми та науковими дослідженнями; підвищення якості життя
Інфраструктура	Створення креативних кластерів, бізнес-інкубаторів, технологічних парків тощо	Інтеграція креативних індустрій у регіональному просторі; формування «м'якої» інфраструктури, що стимулюватиме потік ідей між креативним класом та організаціями; формування творчого міського середовища
Регіональний попит	Розширення сфери послуг, вдосконалення конкурентоспроможності кон'юнктури ринку	Збільшення різноманітності та кількості послуг населенню та бізнесу; забезпечення задоволення духовних запитів особистості, потреб творчого зростання
Виробничий потенціал	Перенесення акцентів з матеріальних факторів виробництва на нематеріальні; зростання частки інтелектуальної та креативної складової у виробництві	Підвищення насиченості споживчих регіональних ринків вітчизняними креативними товарами; оптимізації структури управління та організаційної системи
Інституційне середовище	Формування спільних інститутів в галузі освіти, науки, інновацій, цифрових технологій; активізація громадських інституцій у формуванні креативного середовища в регіоні	Підтримка економічної, культурної і політичної комунікації; сприяння формування творчого міського середовища
Фінансова стабільність місцевих бюджетів	Створення регіональних фондів інноваційного розвитку; підвищення інноваційної привабливості регіонів	Підвищення рівня інвестиційних надходжень, розвиток інвестиційного бізнесу

*складено автором

Таким чином, ефективність використання креативного потенціалу в контексті нівелювання регіональних нерівномірностей пов'язане не тільки з кількісними показниками розвитку, а й показниками соціального благополуччя та якості життя населення, відкритістю регіональних політичних, інформаційних, освітніх, культурних просторів їх активному включенні у загальноукраїнський простір, налагодженню міжрегіональної та транскордонної співпраці.

Висновки. Правильно налагоджена політика управління регіональним розвитком, з акцентом на стимулювання креативного потенціалу, дозволить не тільки нівелювати міжрегіональні нерівності, а й забезпечить підвищення темпів зростання економіки за рахунок розширення міжрегіональної інтеграції та налагодження міжкультурного діалогу. Такі стратегічні орієнтири здатні забезпечити досягнення високих стандартів суспільного добробуту, що визнаються головною цінністю суспільства.

Список використаних джерел.

1. Лэндри Ч. Креативный город / Ч. Лэндри. – М.: Издательский дом «Классика-XXI», 2011. – 399 с.
2. Флорида Р. Креативный класс: люди которые меняют будущее /Р. Флорида. – Москва: Издательский дом «Классика XXI», 2011. – 432 с.
3. Гречана С.І., Харитонова О.С., Клюс І.В. Дослідження диспропорцій у розвитку економіки регіону [Електронний ресурс] / С.І Гречана., О.С. Харитонова, І.В. Клюс // Ефективна економіка: ел. наук. фах. видання. – №11. – 2012. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?Op=1&z=1700>
4. Вахович І.М. Регіональна конвергенція фінансового забезпечення сталого розвитку України: монографія / І.М. Вахович, І.В. Ропотан; МОН України, Луцький НТУ. – Луцьк: Волиньполіграф, 2014. – 218 с.
5. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року. Проект // Стратегічні пріоритети. – 2011. – №3. – С. 11–30
6. Дацко О.І. Творчий потенціал і культура як чинники безпеки сталого розвитку / О.І. Дацко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2014. – Т.1. – С.102-107
7. Божидарнік Н. В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : Автореф. дис ... канд. екон. наук. / Н. В. Божидарнік . – Київ : Б. в., 2006 . – 19 с.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 338.433

Шубалий О.М., д.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

У статті проведено аналіз та оцінку основних тенденцій розвитку аграрної системи окремого регіону – Волинської області, визначено пріоритетні напрями її розвитку на перспективу. Виявлено ряд позитивних і негативних тенденцій розвитку аграрної системи регіону.

Ключові слова: аграрна система, сільське господарство, регіон, аналіз та оцінка, тенденції.

Шубалый А.М.

ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

В статье проведены анализ и оценка основных тенденций развития аграрной системы отдельного региона – Волинской области, определены приоритетные направления ее развития на перспективу. Выявлены ряд положительных и отрицательных тенденций развития аграрной системы региона.

Ключевые слова: аграрная система, сельское хозяйство, регион, анализ и оценка, тенденции.

Shubalyi A.

TRENDS OF AGRICULTURAL ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

This article provides an analysis and assessment of the main trends of agricultural systems separate region - Volyn region defined priority directions of its development in the future. Found a number of positive and negative trends of agricultural systems in the region.

Keywords: agrarian system, agriculture, the region, the analysis and evaluation, trends.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Для кожної країни чи окремого регіону надзвичайно важливе значення має забезпечення населення широким асортиментом продуктів харчування в необхідній кількості, а також належної якості. Значною мірою від того як розвинута власна сфера сільського господарства, переробки агропродукції та продажу продовольчих товарів залежить продовольча безпека та самодостатність відповідної території.

Усю сукупність видів економічної діяльності, починаючи зі сфери сільського господарства і закінчуючи торгівлею агропродукції різних ступенів переробки, а також сукупність взаємозв'язків між ними безпосередньо та з іншими ринковими інститутами, спрямовані на забезпечення потреб населення у відповідній продукції та послугах з урахуванням інтересів виробників, споживачів і держави в межах визначеної території можна назвати аграрною системою цієї території.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наукові дослідження багатьох проблем, які прямо чи опосередковано стосуються стану і тенденцій розвитку аграрних систем різних рівнів здійснювали багато вітчизняних вчених, зокрема: Андрійчук В.Г., Білан Є. М., Дусановський С.Л., Іванух Р.А., Ковальчук М. І. Мармоза А.Т., Науменко В.Ю., Побурко Я. О. та інші [1-9; 11]. Але кожен період розвитку держави характеризується унікальним набором зовнішніх і внутрішніх чинників, які визначають тенденції і перспективи розвитку аграрної сфери на національному та регіональному рівнях. Тому виникає необхідність детальнішого вивчення тенденцій її розвитку в теперішніх соціально-економічних умовах розвитку країни.

Цілі статті. Мета статті полягає в проведенні аналізу та оцінки основних тенденцій розвитку аграрної системи окремого регіону – Волинської області – та визначенні пріоритетних напрямів її розвитку на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Волинська область відноситься до аграрних регіонів України, оскільки значну частку валового регіонального продукту отримується саме за результатами економічної діяльності у цій сфері, що свідчить про її вадливість для забезпечення соціально-економічного піднесення регіону та підвищення добробуту населення у районах. Для детальнішого аналізу тенденцій розвитку даної галузі у табл. 2 представлено індекси обсягів сільськогосподарського виробництва у Волинській області за період 1995-2015 рр. у розрізі окремих видів діяльності, категорій господарств. Спостерігається нестабільність обсягів виробництва продукції сільського господарства, які у 2014 році збільшилися на 6,3%, але у 2015 році знизилися на 4,6%.

Загалом за аналізований період середньорічний темп росту даного показника становив 99,7%.

У цілому за період середньорічний темп росту продукції у рослинництві склав 99,6%, а у тваринництві – 99,8%. Аналіз зміни обсягів виробництва у розрізі категорій господарств свідчить про незначне середньорічне зростання даного показника у сільськогосподарських підприємствах – на 0,3%. Натомість спостерігається його зниження у господарствах населення – на 0,6% в рік як сфері рослинництва, так і у сфері тваринництва. Отже, результати проведеного аналізу свідчать про певну нестабільність показників виробничої діяльності у сільському господарстві регіону.

На наступному етапі аналізу проведено детальніше дослідження тенденцій зміни обсягів виробництва продукції сільського господарства у розрізі сфер діяльності (у порівнянних цінах 2010р.) у Волинській області за 1990-2015 рр. (рис. 1).

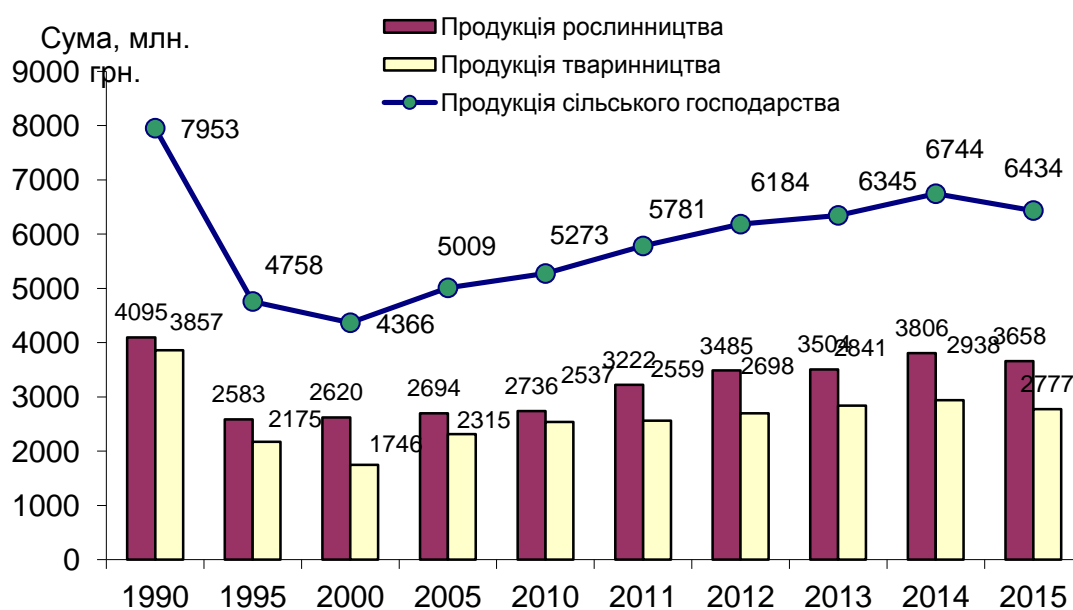


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва продукції сільського господарства у розрізі сфер діяльності (у порівнянних цінах 2010 р.) у Волинській області за 1990-2015 рр. (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Як бачимо з рисунка, порівняно з 1990 роком галузь сільського господарства у Волинській області суттєво погіршила результати виробничої діяльності, адже обсяги виробництва продукції зменшилися у 1,3 рази – якщо у 1990 році цей показник становив 7953 млн. грн., то у 2015 році – тільки 6434 млн. грн., хоча протягом 2005-2014 рр. спостерігається незначне підвищення як загальних обсягів виробництва, так і обсягів виробництва у сферах рослинництва і тваринництва. Але для досягнення показника 1990 року потрібно суттєво збільшувати темпи виробництва продукції даної галузі у регіоні.

Результати детальнішого аналізу зміни структури виробництва у розрізі основних видів продукції рослинництва у Волинській області за 1990-2015 рр. (рис. 2) свідчать про суттєве зростання частки зернових – з 19,7% у 1990 році до 30,3% у 2015 році, а також картоплі, овочів та баштанних культур – з 33,4% у 1990 році до 44,2% у 2015 році.

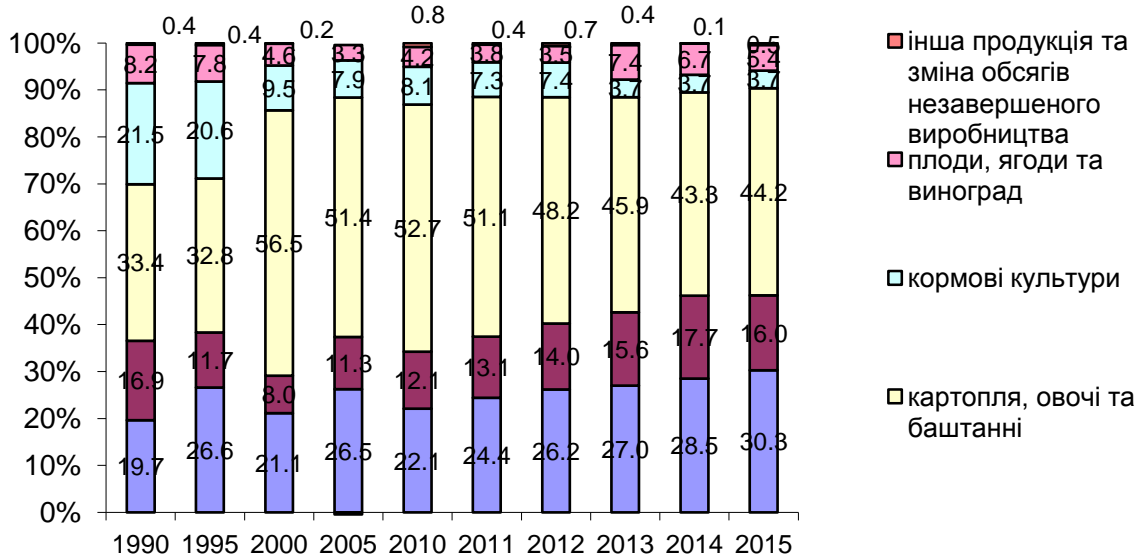


Рис. 2. Зміна структури виробництва у розрізі основних видів продукції рослинництва у Волинській області за 1990-2015 рр. (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Натомість відбулося значне зменшення частки технічних культур (з 16,9% до 16,0%), плодів, ягід та винограду (з 8,2% до 5,4%). Частка іншої продукції залишилася практично без змін (0,4-0,5 %). Отже, результати аналізу переконливо свідчать про зростання спеціалізації сільського господарства області на виробництві зернових культур, картоплі, овочів та баштанних культур, які вже займають більше половини у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства в області. Зменшення частки кормових культур викликане переважно стрімким зменшенням поголів'я худоби протягом аналізованого періоду.

Надалі проведено аналіз зміни структури виробництва у розрізі основних видів продукції тваринництва у Волинській області за 1990-2015 рр. (рис. 3).

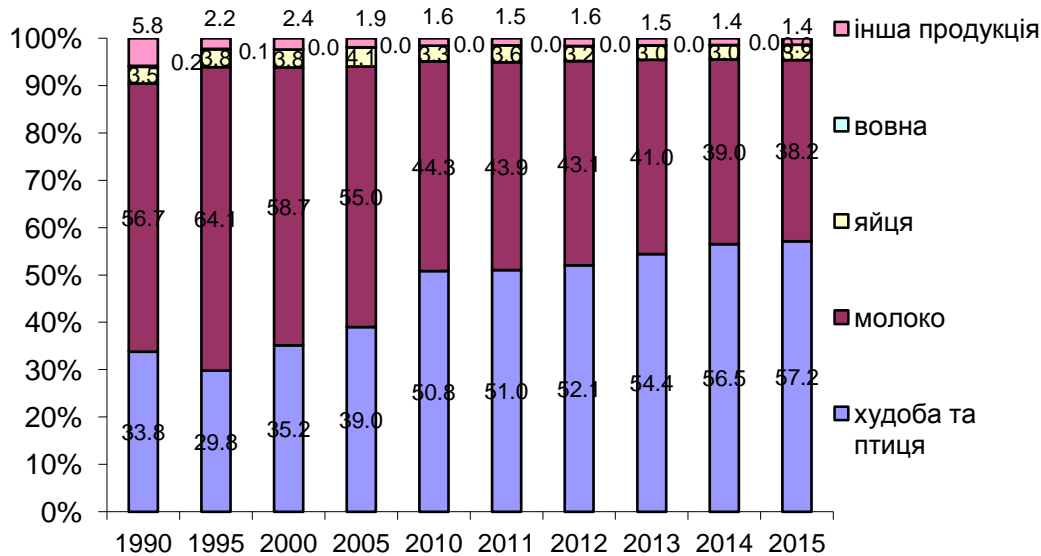


Рис. 3. Зміна структури виробництва у розрізі основних видів продукції тваринництва у Волинській області за 1990-2015 рр. (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Як бачимо у загальній структурі виробництва продукції тваринництва протягом аналізованого періоду відбулося стрімке зростання частки худоби та птиці – з 33,8% у 1990 році до 57,2% у 2015 році. Але це було викликано переважно зменшенням частки виробництва молока (з 56,7% до 38,2%). Питома ваги інших видів продукції тваринництва у загальному обсязі виробництва залишається практично незмінною. Відбулося незначне зменшення частки виробництва яєць (з 3,5% до 3,2%), а також іншої продукції тваринництва (з 5,8% до 1,4%). Все це свідчить про переорієнтацію сфери тваринництва у Волинській області з виробництва молочної продукції на виробництво худоби та птиці, частка яких вже після 2010 року перевищила 50%. Враховуючи значне зменшення протягом аналізованого періоду поголів'я худоби, основний приріст виробництва було забезпечено за рахунок збільшення виробництва птиці.

На наступному етапі аналізу проведено ранжування районів Волинської області за обсягом валової продукції сільського господарства у 2015 р. та представлено порівняння з 2000 р. (у порівняних цінах 2010р.), результати якого представлено на рис. 4.

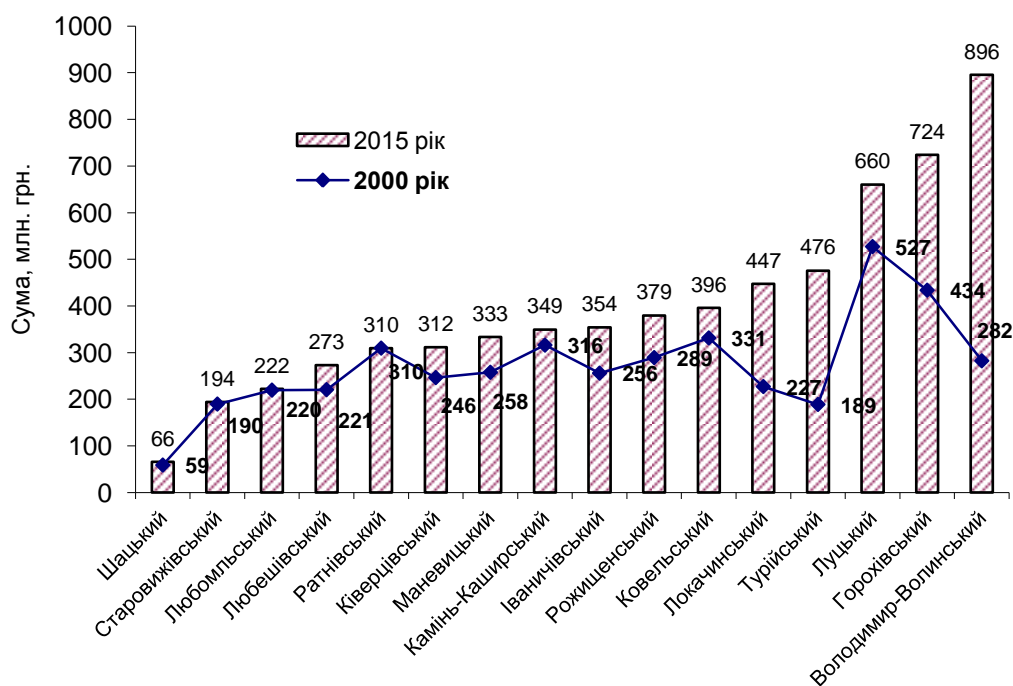


Рис. 4. Ранжування районів Волинської області за обсягом валової продукції сільського господарства у 2015р. та порівняння з 2000 р. (у порівняних цінах 2010р.) (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Протягом значного періоду відбулися суттєві зміни в розподілі районів області за даним показником. Якщо у 2000 році першість за обсягами виробництва продукції сільського господарства утримували Горохівський та Луцький райони, то у 2015 році ситуація дещо змінилася – на перше місце за вказаним показником вийшли Володимир-Волинський, Горохівський і Луцький райони, які, порівняно з іншими районами області, мають родючіші ґрунти та розвиненішу інфраструктуру, зокрема у напрямку розвитку крупнотоварних виробництв, які дозволили забезпечити суттєвий приріст обсягів виробництва продукції. У той же час, найгіршими за вказаним показником як у

2000 році так і у 2015 році залишилися Шацький і Старовижівський райони, які не спеціалізуються на сфері сільського господарства. Найбільший позитивний приріст за аналізований період відбувся у Турійському районі.

Надалі для детальнішого тенденцій розвитку даної галузі у регіоні вивчено темпи обсяги виробництва продукції сільського господарства за окремими підсферами на одну особу (у порівнянних цінах 2010р.) за 1990-2015 рр. (рис. 5).

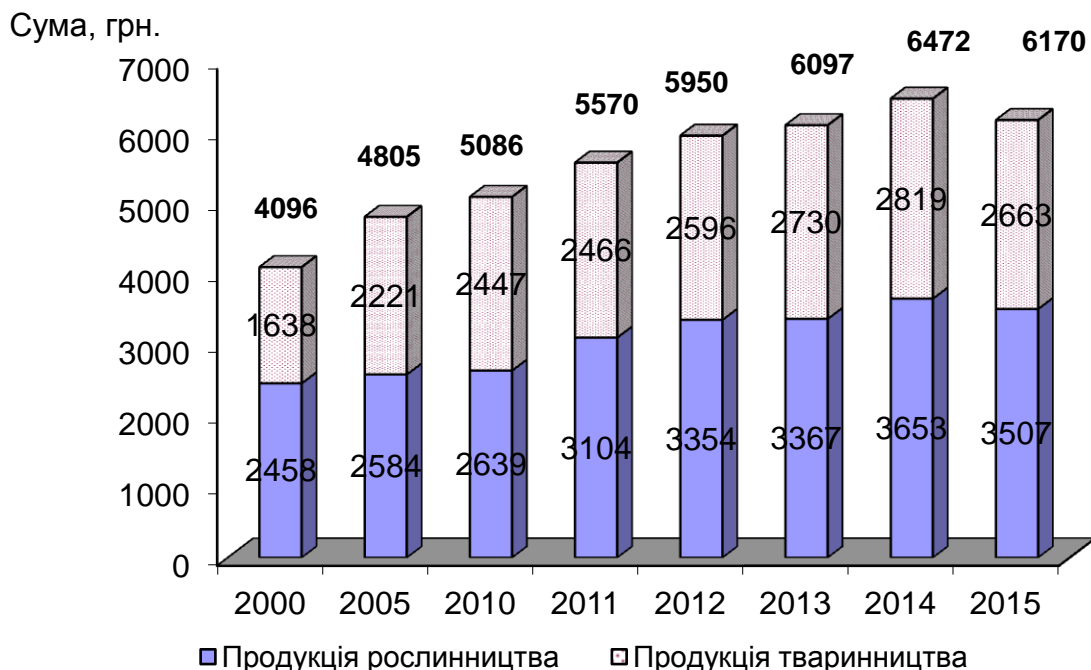


Рис. 5. Динаміка обсягів виробництва сільськогосподарської продукції на одну особу (у порівнянних цінах 2010р.) за 1990-2015 рр. (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Як бачимо, спостерігається поступове збільшення як обсягів виробництва у розрахунку на 1 особу у сфері рослинництва, так і поступове зростання цього показника у сфері тваринництва. А в цілому за аналізований період обсяг продукції у розрахунку на 1 особу збільшився з 4096 грн. у 2000 році до 6170 грн. у 2015 році, або у 1,5 рази.

Серед позитивів можна відзначити забезпечення різкого зростання обсягів виробництва у 2005 році порівняно з 2000 роком та у 2011 році порівно з 2005 роком. Але у цілому за аналізований період відбулося загальне збільшення даного показника на 50,6%, у тому числі по продукції рослинництва – на 62,5% (переважно по зернових і цукрових буряках) та по продукції тваринництва – на 37,6% (переважно по молоку та яйцях).

Результати детальнішого аналізу зміни розподілу діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь у 2015 р. порівняно з 2010 р. (табл. 1) підтверджують раніше зроблені висновки про те, що зменшення кількості сільськогосподарських підприємств відбулося за рахунок їх укрупнення та збільшення площі сільськогосподарських угідь.

Зокрема, частка підприємств за показником площі сільськогосподарських угідь, які мають площу цих угідь понад 4000 га протягом аналізованого періоду збільшилася з 16,8% до 26,2% або більше, ніж у 1,5 рази у натуральному виразі (у гектарах). З іншого боку частка підприємств з площею до 50 га зменшилася з 4,0% у 2010 році до 0,2% у 2015 році. Подібна ситуація складається і щодо господарств із площею сільськогосподарських угідь на рівні 51-100 га, а також 1001-2000 га, та 2001-3000 га. Загалом у 2010 році найбільшою була частка господарств з розміром угідь 1001-2000 га (25,0%), а у 2015 році – 4001-10000 га (26,2%).

Все це переконливо свідчить про поступове укрупнення сільськогосподарських підприємств за рахунок їх об'єднання, адже крупнотоварні виробництва дозволяють оптимізувати та суттєво здешевити питомі витрати на усіх стадіях виробничого процесу у сфері рослинництва й тваринництва.

Для аналізу внеску окремих категорій господарств у обсяги виробництва продукції сільського господарства проведено аналіз зміни частки господарств населення у виробництві продукції сільського господарства у Волинській області за 2000-2015 рр. (рис. 6).

Таблиця 1

Зміна розподілу діючих сільськогосподарських підприємств за розміром сільськогосподарських угідь у 2015 р. порівняно з 2010 р.

Групи підприємств	2010 рік				2015 рік			
	Всього, одиниць	у % до загальної кількості	Площа сільськогосподарських угідь, га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств	Всього, одиниць	у % до загальної кількості	Площа сільськогосподарських угідь, га	у % до загальної площі сільськогосподарських угідь підприємств
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	841	89,6	227321	100	853	86,1	241715	100
у тому числі з площею, га								
до 50	526	56,0	9133	4,0	145	14,7	435	0,2
51–100	70	7,5	4880	2,1	123	12,4	974	0,4
101–500	137	14,6	31907	14,0	487	49,2	44305	18,3
501–1000	45	4,8	32655	14,4	32	3,2	22693	9,4
1001–2000	38	4,0	56841	25,0	36	3,6	50882	21
2001–3000	15	1,6	36488	16,1	13	1,3	30588	12,7
3001–4000	5	0,5	17192	7,6	8	0,8	28408	11,8
4001–10000	5	0,5	38225	16,8	9	0,9	63430	26,2
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	98	10,4	0	0	138	13,9	0	0
Всього підприємств	939	100	227321	100,0	991	100,0	241715	100,0

Примітка. Побудовано автором на основі даних [4, 5]

Протягом аналізованого періоду спостерігається чітка тенденція до зменшення частки господарств населення у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства з 81,5% у 2000 році до 63,1% у 2015 році.

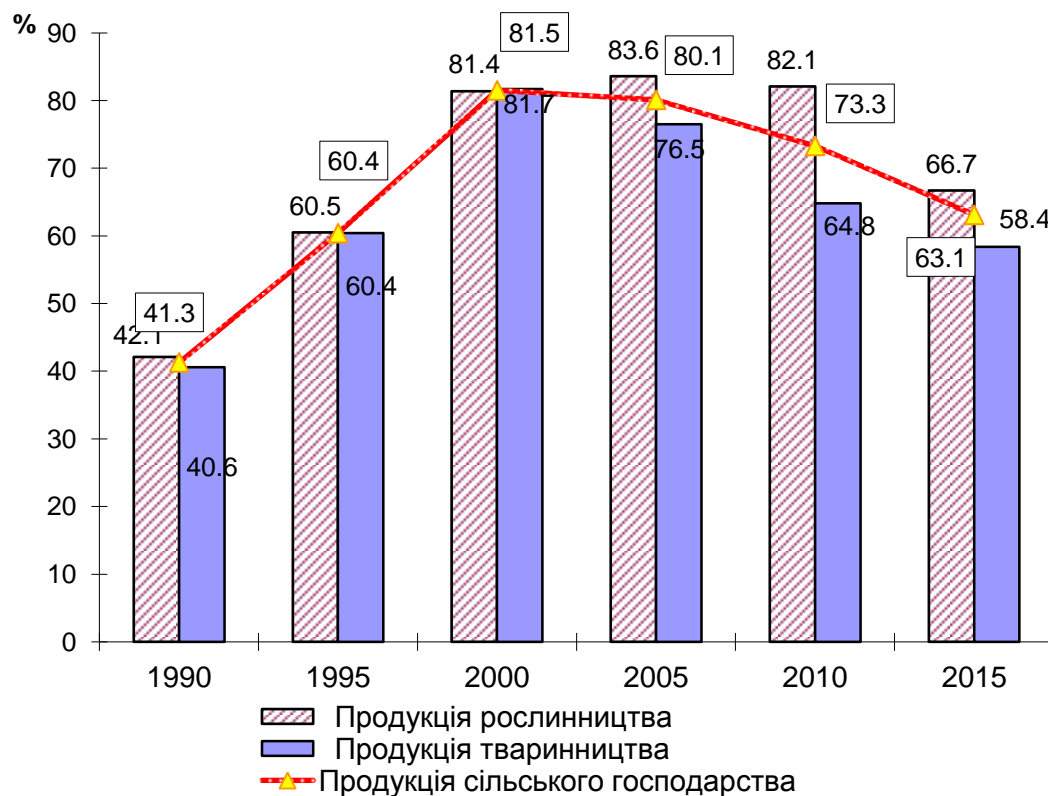


Рис. 6. Динаміка частки господарств населення у виробництві продукції сільського господарства у Волинській області за 2000-2015 рр. (побудовано автором на основі даних [4, 5])

Це відбулося за рахунок суттєвого зменшення їх частки у виробництві продукції тваринництва – з 81,4% у 2000 році до 66,7% у 2015 році. Також нестабільною протягом аналізованого періоду залишалася частка господарств населення у виробництві продукції рослинництва – зменшилася з 81,7 % 2000 році до 58,4 % у 2015 році. Але, все ж, частки за цими показниками у 2015 році не були нижчими від аналогічних часток показників 1990 року. Все це свідчить про відновлення тенденції, характерної для 1990 року щодо переорієнтації сфер рослинництва і тваринництва на розвиток крупно товарних виробництв, які матимуть більші ресурсні та фінансові можливості розвивати дані сфери, особливо у періоди фінансової та політичної нестабільності, а також наявності зовнішніх загроз.

Важливе значення має проведення аналізу основних показників діяльності сільськогосподарських підприємств Волинської області за період 2010-2015 рр., який представлено у табл. 2. Як бачимо, незважаючи на економічну кризу, сільськогосподарські підприємства забезпечили поступове зростання показника рентабельності операційної діяльності з 17,0 % у 2010 році до 32,2 % у 2015 році. Також забезпечено суттєве зростання показника чистого прибутку з 133 млн грн. у

2010 році до 972,7 млн грн. у 2015 році, або у 7,3 рази, а частка підприємств, які одержали прибуток збільшилася за цей період з 56,2% до 84,7%, що свідчить про зростання економічної привабливості сільськогосподарського виробництва.

Таблиця 2

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Волинської області за період 2010-2015 рр.

Показники	Роки					Відхилення 2015р. до 2010р.	
	2010	2012	2013	2014	2015	абсол.	%
Рівень рентабельності операційної діяльності, відсотків	17,0	18,9	11,8	28,4	32,2	15,2	89,412
Чистий прибуток (збиток), млн. грн	133	283,2	205	278	972,7	839,7	у 7,3 р.
Підприємства, які одержали чистий прибуток							
відсотків до загальної кількості	56,2	75,8	77,7	80	84,7	28,5	50,712
фінансовий результат, млн. грн	181,3	336,9	320	579	1289	1108,1	у 7,1 р.
Підприємства, які одержали чистий збиток							
відсотків до загальної кількості	43,8	24,2	22,3	20	15,3	-28,5	-65,068
фінансовий результат, млн. грн	48,3	53,7	116	301	316,7	268,4	у 6,5 р.
Середньооблікова кількість штатних працівників ³ , тис. осіб	12	8,6	6,5	7,9	6,2	-5,8	-48,333

Примітка. Побудовано авторами на основі даних [4, 5]

Але, з іншого боку, відбувається поступова оптимізація чисельності штатних працівників сільськогосподарських підприємств, адже зростання автоматизації виробничих процесів відбувається із вивільненням персоналу. Відповідно, середньооблікова чисельність штатних працівників галузі зменшилася майже у 2 рази – з 12,0 тис. осіб у 2010 році до 6,2 тис. осіб у 2015 році, але це також дозволило суттєво підвищити рівень середньомісячної заробітної плати працівників даної галузі.

Одним з найбільш інформативних показників аналізу економічної ефективності функціонування підприємств є рентабельність продукції. Тому на завершальному етапі аналізу вивчимо зміну рівня рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Волинської області за 1990-2015 рр. (рис. 7).

У 1990 році до набуття Україною незалежності як загалом сфера сільського господарства, так і за окремими напрямками діяльності, функціонували прибутково. Загальний рівень рентабельності продукції сільського господарства становив 37,8%, у тому числі продукції рослинництва – 59,7%, тваринництва – 31,7%.

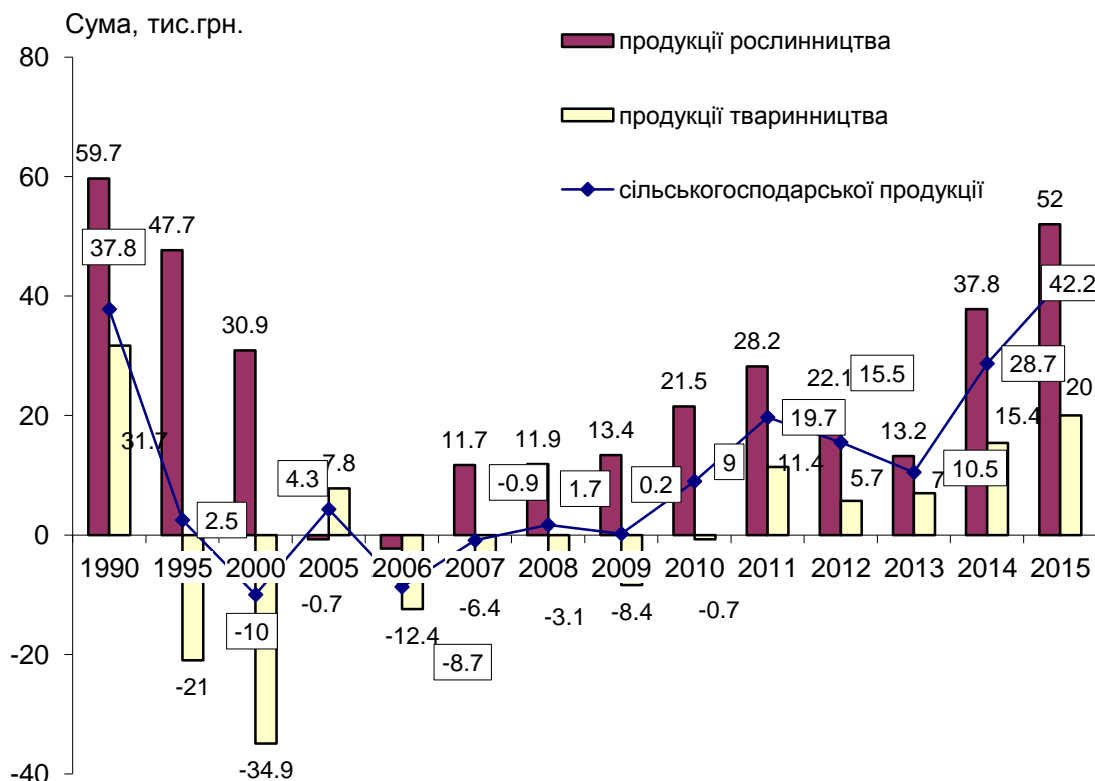


Рис. 7. Зміна рівня рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах у Волинській області за 1990-2015 рр. (побудовано авторами на основі даних [4, 5])

У наступних періодах відбулося різке погіршення результативності роботи сфери тваринництва. У результаті рентабельність продукції тваринництва у 2000 році досягнуло свого мінімуму – мінус 34,9%, що призвело до загального негативного результату і в цілому по усьому сільському господарстві області – мінус 10,0%.

Тільки починаючи з 2008 року сільськогосподарським підприємствам області знову вдалося відновити прибутковість роботи, але рівень рентабельності був мінімальним. Певний оптимізм несе значне зростання рентабельності усієї продукції у 2011 році до 19,7%. При цьому, рівень прибутковості продукції тваринництва збільшився до максимального рівня – 11,4%, а рентабельність продукції рослинництва сягнула найвищого рівня починаючи з 2000 року – 21,5%. Але у 2015 році відбулося значне покращення даного показника загалом до рівня 42,2%, зокрема у сфері рослинництва до 52%, а у сфері тваринництва – до 20%, що свідчить про загальні позитивні підсумки роботи сільгоспвиробників.

Висновки. На основі проведеного комплексного аналізу розвитку аграрної системи регіону можна зробити ряд висновків:

- протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення площі сільськогосподарських угідь, з іншого боку, спостерігається нестабільність обсягів виробництва продукції сільського господарства, які протягом аналізованого періоду мали тенденцію до зниження;

- сфера сільського господарства у Волинській області порівняно з 1990 роком суттєво погіршила результати виробничої діяльності, адже обсяги виробництва продукції зменшилися;

- серед основних видів продукції рослинництва у Волинській області за 1990-2015 рр. відбулося суттєве зростання частки зернових культур, картоплі, овочів та баштанних культур, що свідчить про зростання спеціалізації сільського господарства області на виробництві зернових, картоплі, овочів та баштанних культур, які вже займають більше половини у загальному обсязі виробництва;

- сфера тваринництва у Волинській області переорієнтовується з виробництва молочної продукції на виробництво худоби та птиці;

- спостерігається тенденція до зменшення частки господарств населення у загальному обсязі виробництва продукції сільського господарства за рахунок суттєвого зменшення їх частки у виробництві продукції тваринництва;

- після 1990 року і до 2008 року продукція сільськогосподарських підприємств області була збитковою, але значний оптимізм несе значне зростання рентабельності усієї продукції у 2015 році до 42,2%, а також досягнуто найбільшого рівня рентабельності продукції тваринництва – 20,0%, але це менше, ніж у 1990 році.

Отже, за результатами аналізу основних тенденцій зміни показників розвитку аграрної системи Волинської області можна зробити висновок про наявність ряду негативних тенденцій, що пов'язуються із значним зниженням обсягів виробництва продукції порівняно з 1990 роком. Але протягом останніх років спостерігається покращення фінансових результатів роботи сільськогосподарських підприємств та збільшення урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності худоби та птиці, що відбулося переважно за рахунок укрупнення господарств та оптимізації виробничих і допоміжних процесів.

Список використаних джерел:

1. Аграрна економіка і ринок / Іванух Р. А., Дусановський С. Л., Білан Є. М. – Тернопіль: „Збруч”, 2003. – 305 с.
2. Аграрний комплекс Волині. Економічна доповідь / За ред. В.Ю. Науменка. – Луцьк: Голов.управл. стат. у Волинській області. – 46 с.
3. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підруч. / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.] – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Волинь 2015. Статистичний щорічник. Луцьк: Головне управління статистики у Волинській області, 2016. – 480 с.
5. Головне управління статистики у Волинській області / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua>.
6. Державна служба статистики України / Офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Економіка сільського господарства: Навч. посібник / Збарський В.К., Мацібора В.І., Чалий А.А. та ін.; За ред. В.К. Збарського і В.І. Мацібори. – К.: Каравела, 2009. – 264 с.
8. Економіко-статистичний аналіз та оцінка розвитку сільського господарства Волині: монографія / Т.В. Божидарнік, В.Ю. Науменко, О.М. Шубалий, Ю.М. Барський. – Луцьк, 2014. – 212 с.
9. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 282 с.
10. Мармоза А.Т. Статистика сільського господарства: Навч. посіб./ А.Т. Мармоза. – К.: Ельга-Н, КНТ, 2007. – 696 с.
11. Міністерство аграрної політики та продовольства України / Офіційний веб-сайт [Електронний варіант]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/news>.
12. Побурко Я. О. Основи організації регіональної статистики / Я.О. Побурко. – НАН України, ІРД. – Львів, 2004. – 196 с.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

UDK 338.82:622.27:553.042

Terekhow E., Dr. Phil. habil., Dozent vom Lehrstuhl für angewandte Ökonomik
State Higher Educational Institution «National Mining University»

BEGRÜNDUNG VON ORGANISATIONS- UND RECHTSFORMEN EINES BETRIEBES VON BODENREKULTIVIERUNG NACH DEN TAGEBAUEN

Im Aufsatz ist methodisches Herangehen an die Begründung der Organisations- und Rechtsform eines Betriebes für Bodenrekultivierung nach den Tagebauen angeführt. Die Charakteristik der projektspezifischen Verwaltungsform des Betriebes von Bodenrekultivierung ist dargestellt. Die Empfehlungen zur Auswahl der Rechtsform des Betriebes von Bodenrekultivierung nach den Tagebauen sind erarbeitet.

Keywords: Organisations- und Rechtsform des Unternehmens, Betrieb von Bodenrekultivierung, Böden nach den Tagebauen, Akteure der bergbaulichen Bodennutzung, Projekt von Bodenrekultivierung.

ОБГРУНТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВОЇ ФОРМИ ПІДПРИЄМСТВА З РЕКУЛЬТИВАЦІЇ ЗЕМЕЛЬ ПІСЛЯ ВІДКРИТИХ ГІРНИЧИХ РОЗРОБОК

У статті наведений методичний підхід до обґрунтування організаційно-правової форми підприємства з рекультивації земель після відкритих гірничих розробок. Надана характеристика проектно-орієнтованої структури управління підприємством з рекультивації землі. Розроблені рекомендації щодо вибору правової форми підприємства з рекультивації землі після відкритих гірничих розробок.

Ключові слова: організаційно-правова форма підприємства, підприємство з рекультивації землі, землі після відкритих гірничих розробок, суб'єкти гірничого землекористування, проект рекультивації землі.

ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО РЕКУЛЬТИВАЦИИ ЗЕМЕЛЬ ПОСЛЕ ОТКРЫТЫХ ГОРНЫХ РАЗРАБОТОК

В статье приведен методический подход к обоснованию организационно-правовой формы предприятия по рекультивации земель после открытых горных разработок. Представлена характеристика проектно-ориентированной структуры управления предприятием по рекультивации земли. Разработаны рекомендации относительно выбора правовой формы предприятия по рекультивации земли после открытых горных разработок.

Ключевые слова: организационно-правовая форма предприятия, предприятие по рекультивации земли, земли после открытых горных разработок, субъекты горного землепользования, проект рекультивации земли.

Einführung. Die Bodenrekultivierung nach den Tagebauen ist von großem Belang für die örtliche Entwicklung und in der Regel zeitlich dringend, falls man versucht die Bodendegradation zu vermeiden. Die Neuschaffung der Böden nach den Tagebauen soll nur als komplexer und zielgerichteter Prozess, aber nicht als Nebengeschäft angesehen werden. In jeder komplexen Tätigkeit soll bestimmtes Niveau der Spezialität erreicht werden, was das Verhältnis Ergebnis-Kosten und den Inhalt des Angebots von rekultivierten Böden verbessern soll. Es bedingt die Notwendigkeit der Begründung der organisationalen und rechtlichen Grundlagen der Tätigkeit der Betriebe, die sich auf Bodenrekultivierung spezialisieren werden.

Analyse der letzten Recherchen, in welchen die Problemlösung angefangen wurde. Das Problem der Begründung der Rechtsform von Unternehmen der Bodenrekultivierung ist

genug oberflächlich in wissenschaftlichen Studien dargestellt. So, betonte Fenenko V. [1] auf die Möglichkeit der Gründung vom spezialisierten Betrieb für Bodenrekultivierung, aber nur auf dem Niveau der allgemeinen Überlegungen ohne Konkretisierung der Rechtsformen solcher Unternehmen. Bardas A. [2] und Trifonova H. [3] zeigen auf die Notwendigkeit der Berücksichtigung verschiedener Alternativen der nachhaltigen Entwicklung von Bergbaubetrieben, die ohne effiziente Nutzung von Naturressourcen in Grenzen der Bergbaueinflüsse unmöglich ist. Seliverstova L. in ihrer Arbeit [4] vergleicht verschiedene Typen von Rechtsformen des Unternehmens, aber ohne Anknüpfen auf seine Branchenzugehörigkeit. Als Fortsetzung genannter Untersuchungen könnte die Feststellung der Faktoren, die für die Auswahl der Organisations- und Rechtsformen von Unternehmen, die sich auf die Bodenrekultivierung spezialisieren, relevant sind.

Ziel der Recherche. Als Ziel der Untersuchung ist die Begründung der Organisations- und Rechtsform von Unternehmen, die sich mit der Bodenrekultivierung nach den Tagebauen beschäftigen werden, aus Sichtpunkt der Steigerung der Effektivität der Bodenerhaltung.

Darstellung des Hauptmaterials. Heutzutage ist als Hauptform der Zusammenarbeit zwischen Akteuren der bergbaulichen Bodennutzung in der Ukraine das Schema, das sich auf die Übergabe der Pflicht zur Bodenerneuerung nach den Tagebauen in die Kernkompetenz der Bergbaubetriebe gründet. Die Bodenrekultivierung betrachtet man als Nebentätigkeit, die zusätzliche Ressourcen von Haupttätigkeit des Bergbaubetriebes abzieht. In diesem Sinn liegt die Bodenrekultivierung als Prozess der Erneuerung und der Reintegration des verletzten Bodens in bestehende wirtschaftliche Struktur der Region außer den Grenzen der Spezialisierung des Bergbaubetriebs. Die Ansprüche an die Bodenrekultivierung sind immer komplizierter, den in das Interessenfeld dieses Prozesses werden viele Akteuren des örtlichen Niveaus herangezogen. Die Bodenrekultivierung soll man vielmehr als projektspezifische Tätigkeit betrachten, die nur im Rahmen der abgesonderten Strukturen durchgesetzt werden kann. Daher sollen die bestehenden Rechts- und Organisationsformen unter Prüfstand gestellt werden, in welchem Masse in ihren Rahmen die Maßnahmen zur Bodenrekultivierung aus Sicht der ökonomischen, technologischen, sozialen und ökologischen Kriteriums der Effektivität durchgeführt werden können.

Zu den Vorteilen des spezialisierten Betriebes von Bodenrekultivierung gehören: 1) längere Verantwortung in der Zeit für die Ergebnisse der Bodenrekultivierung (denn die Existenzdauer solcher Akteuren ist länger als die des Bergbaubetriebes, die sich in der Regel nach dem Schluss der Erschließung des Vorkommens nutzbarer Mineralien beendet). Es ist wichtig für die Formierung von Bodenpotenzial, die in der Zeit verschoben ist [5]; 2) planmäßiger Anspruch an maschinellen und menschlichen Ressourcen; 3) Möglichkeit der Schaffung von projektspezifischer Organisation, die ihre Ressource ausschließlich zur Erreichung der Ziele der Bodenrekultivierung verbraucht; 4) Rechtliche Grundlage für die Erweiterung finanzieller Teilnahme an der Wiedernutzbarmachung des Bodens von Akteuren der bergbaulichen Bodennutzung; 5) Vertiefe Spezialisierung an den einzelnen Arbeiten des Zyklus der Rekultivierung. Die spezifischen Aufgaben zur Bodenrekultivierung nach den Tagebauen können in Rahmen verschiedener Organisationsstrukturen durchgeführt sein. Die Organisationsstruktur bedingt die Verteilung der Weisungsbefugnisse, Kontrollrechte und Verantwortlichkeiten zwischen den verschiedenen Instanzen und Arbeitsstellen für das Vollziehen des Komplexes der Arbeiten, die im Unternehmen geplant sind. Generell sind für die Routinearbeiten, die im kleinen Maßstab und stabilen wirtschaftlichen und technologischen Milieu durchgeführt werden, die Linienstrukturen am geeignetsten. Funktionale Struktur lässt die Fachkompetenzen zwischen Instanzen verteilen. Dem entgegen sind die Matrix- und Projektstrukturen mehr nach der Ausführung komplexer

und technologisch schwerer Aufgaben orientiert, jedoch sie erschweren den Koordinationsmechanismus zwischen den Instanzen. Die Maßnahmen zur Bodenrekultivierung tragen die klassischen Merkmale von Projekten wie Einzigartigkeit, Einmaligkeit, Komplexität, Begrenztheit an Zeit und Ressourcen usw. Davon ausgehend soll jedes Vorhaben zur Bodenrekultivierung als Projekt eingeschätzt und erfüllt sein [6]. Zu den Haupttappen des Lebenszyklus solcher Projekte sollen gehören: 1. Begründung (*Standortanalyse und Standortprognose, Marktrecherche*); 2. Genehmigung (*Nutzungskonzeption, Kostenrahmen für Investitionen, Projektfinanzierung*); 3. Vorbereitung (*detaillierte Planung, Risikoanalyse und Risikobewertung, Ressourcenbeschaffung*); 4. Durchführung; 5. Übergabe, bzw. Vermarktung des Bodens; 6. Nachkontrolle und Reparieren; 7. Endgültige Bewilligung der Ansprüche der Interessenten an der Bodenrekultivierung. Zu den Hauptszenarien der Bodenrekultivierung kann man solche zurechnen, die auf der Planung der Nutzeigenschaften vor Zerstörung und nach der Zerstörung der Böden in den Tagebauen gerichtet sind. Prinzipiell entspricht erstes Szenarium den Prinzipien der Nachhaltigkeit, denn die Vorplanung im bedeutenden Maß die Technologien und die benutzten technischen Mittel nach nachtagebaulichen Nutzungsarten des Bodens anwenden lässt.

Die Entscheidung über die ratsame Organisationsform des Unternehmens von Bodenrekultivierung soll ausgehend von organisationalen und technologischen Bedingungen seiner Tätigkeit zur Erhaltung von Böden getroffen werden. In der Tab. 1 sind die wichtigsten Kriterien der Umwandlung der Organisationsform in Rahmen der Projektorganisation dargestellt. Im Grunde dieses Instrumentes ist die Verteilung der Kompetenzen (Weisungsbefugnisse) zwischen den Linien- und Projektleitungen (Tab.1).

Tabelle 1

Auswahlkriterien zur Aufbauorganisation des Unternehmens von Bodenrekultivierung

Beschreibungskriterien eines Projektes	Projektorganisationsform		
	Projektorganisation (Stab)	Matrixorganisation (Integration)	Reine Projektorganisation (Linie oder Team)
Bedeutung für das Unternehmen	gering	groß	sehr groß
Projektumfang	gering	groß	sehr groß
Unsicherheit bezogen auf Zielerreichung	gering	groß	sehr groß
Technologie	Standard	kompliziert	neu
Termindruck	gering	mittel	hoch
Projektdauer	kurz	mittel	lang
Komplexität	gering	mittel	hoch
Bedürfnis nach zentraler Steuerung	mittel	groß	sehr groß
Mitarbeitereinsatz	nebenamtlich	Teilzeit	vollamtlich
Projektmanager-Persönlichkeit	wenig relevant	qualifizierter Projektmanager	Sehr fähiger Projektmanager

**Bemerkung: in dunkelgestrichenen Feldern befinden sich die Bedeutungen von Kriterien, die für spezialisiertes Unternehmen von Bodenrekultivierung am relevantesten sind.*

Quelle: anhand [7].

Aus der Tab. 1 ist sichtbar, dass nämlich Matrixorganisation am größten der Besonderheiten der Projektstätigkeit auf dem Gebiet der Bodenrekultivierung entspricht. Diese Annahme ist aber gerecht, wenn das spezialisierte Unternehmen als Filiale des Bergbaubetriebes agieren wird. Die Bodenrekultivierung wird dann als Nebengeschäft vollzogen sein. Falls dieses Unternehmen rechtlich selbständig vom Bergbaubetrieb wird, d.h.

wird jedes Projekt von Bodenrekultivierung als ein Teil des Hauptgeschäftes sein, dann werden gerade die Stab- oder Reine Projektorganisationen für ihn am zweckmäßigsten.

Nach dem Feststellen der Organisationsform des für Bodenrekultivierung spezialisierten Unternehmens soll seine Rechtsform bestimmt werden sein, denn die Rechtsform des Unternehmens wesentliche finanzielle, steuerliche und rechtliche Folgen für das geführte Geschäft insgesamt bedingt. Mit einer Rechtsform wird festgelegt, wie das Verhältnis der Gesellschafter untereinander ist, wer die Geschäftsführung übernimmt und wie groß die Entscheidungsspielräume der einzelnen Gesellschafter sind. Hauptweise werden im europäischen Geschäftsraum solche Rechtsformen der Unternehmen unterschieden (Tab. 2-3). [8, S.1].

Aus durchgeführter Analyse der Rechtsformen der Unternehmen kann abgeleitet werden, dass für den spezialisierten Betrieb von Rekultivierung des Bodens am geeignetsten jene Formen sind, die sich auf die Zusammenarbeit und die Teilnahme von mehreren Interessierten an der Bodenrekultivierung gründen. Temporaler Charakter und Einzigartigkeit der Maßnahmen zur Bodenrekultivierung bedingen die Notwendigkeit der Mobilität und Flexibilität solcher Betriebe. Außerdem ist die Tätigkeit zur Bodenrekultivierung zusätzlichen Risikos ausgesetzt, was auf die instabile Bodeneigenschaften nach dem Tagebau zurückzuführen ist.

Tabelle 2

Vergleichung verschiedener Rechtsformen von Unternehmen [8]

Hauptrechtsform	Abgeleitete Rechtsformen	Hauptcharakteristik						
		Unabhängigkeit	Formalitäten	Haftungsbeschränkung	Prüfpflicht	Mindestkapital	Finanzierungspotential: Kreditwürdigkeit	Finanzierungspotential: Zuführung von Haftungskapital
Einzelunternehmen	Ein-Personen-Gründungen	+	-	-	-	-	++	-
Personengesellschaft	Ein-Personen-GmbH	+	-	-	-	-	-	-
	Gesellschaft des bürgerlichen Rechts (GbR)	-	-	-	-	-	-	-
	Kommanditgesellschaft (KG)	-	+	+;-	+	-	-	+
	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	-	+	-	-	-	++	-
	Partnerschaftsgesellschaft (PartG)	-	+	+	-	-	-	-
	Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung (PartGmbH)	-	-	++	-	-	-	-
	GmbH & Co. KG.	-	+	++	+	-	-	-
Kapitalgesellschaft	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	-	+	++	+	+	+	++
	die Aktiengesellschaft (AG)	-	+	++	+	+	+	++

*Haftung: die Höhe des Schadenersatzes.

Tabelle 3

Besonderheiten der Gründung verschiedener Rechtsformen von Unternehmen [8]

Rechtsform	Teilnehmer	Existenzanlass
Einzelunternehmen	Kleingewerbetreibende, Handwerker, Dienstleister, Freie Berufe	Geschäftseröffnung, Einstieg in die Branche, kleinmaßstäbige Tätigkeit
Gesellschaft des bürgerlichen Rechts	Kleingewerbetreibende, Freie Berufe, Praxisgemeinschaften	mindestens zwei Gesellschafter
Kommanditgesellschaft (KG)	Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können	Ein oder mehrere Komplementär(-e) Ein oder mehrere Kommanditist(-en)
GmbH & Co. KG	Gesellschafter, die keine persönliche Haftung übernehmen wollen und von der Geschäftsführung ausgeschlossen werden können.	Es handelt sich um eine KG, bei der statt einer natürlichen Person eine GmbH persönlich haftende Gesellschafterin (Komplementärin) ist.
GmbH – Gesellschaft mit beschränkter Haftung	Unternehmer, die die Haftung beschränken oder nicht aktiv mitarbeiten wollen	mind. ein Gesellschafter (Ein-Personen-GmbH)
Kleine Aktiengesellschaft	Unternehmer, die zusätzliches Kapital benötigen, und/oder zum ausschließlichen Zweck der Unternehmensübertragung	AG ohne Börsennotierung Anleger sind Mitarbeiter, Kunden oder Nachfolge

Bei der Gründung des spezialisierten Betriebes von Bodenrekultivierung sollen jene Formen bevorzugt sein, die sich auf kollegiale Teilnahme der Hauptakteure der bergbaulichen Bodennutzung gründen. Es entspricht den Interessen dieser Akteure von einer Seite zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten zu bekommen, von anderer Seite – die Verantwortung für die Ergebnisse der Bodenrekultivierung sachgerecht (kompetenzgerecht) zu verteilen. Die Bedingungen des Wirtschaftens konkreten Akteurs der Bodennutzung können wesentlich sein Entscheidungstreffen beeinflussen. Aus den oben genannten Kriterien kann man solche resultieren, wie Finanzierungsmöglichkeiten, Hohe der Beiträge von Bodenrekultivierung, Risikoniveau und Entscheidungsspielraum. Diese Kriterien nach ihrem Ausmaß im konkreten Fall der Gründung des Unternehmens können als gering, mittel und groß eingestuft sein. Der variable Zusammenhalt dieser Kennziffern macht aus Sicht des Entsprechens der Rechtsform des Unternehmens den Hauptbedingungen seiner Tätigkeit den Vorzug für verschiedene Rechtsformen aus, was in Abb. 1 dargestellt ist.



Abb.1. Empfohlene Rechtsformen der Unternehmen von Bodenrekultivierung

Von allen dargestellten Rechtsformen nämlich die Kommanditgesellschaft schafft die günstigsten Bedingungen für die Einbeziehung der finanziellen Ressourcen für die Projekte, die mit hohem Risikoniveau verbunden sind. Insgesamt ist jede projektspezifische Tätigkeit prinzipiell reich an Risiken [9]. Das Unternehmen, das unmittelbar die Maßnahmen zur Bodenrekultivierung durchsetzt und entsprechend die Qualität und Kostenniveau am größten

beeinflussen kann, könnte als Komplementär in Gesellschaft eintreten, die anderen Interessierten an der Bodenrekultivierung (z.B. Gemeinden, potenzielle Landnutzer, Investoren usw.) könnten dagegen als Kommanditisten sein, die seine Haftung nur auf die Größe ihrer Einlagen beschränken (Abb. 2).

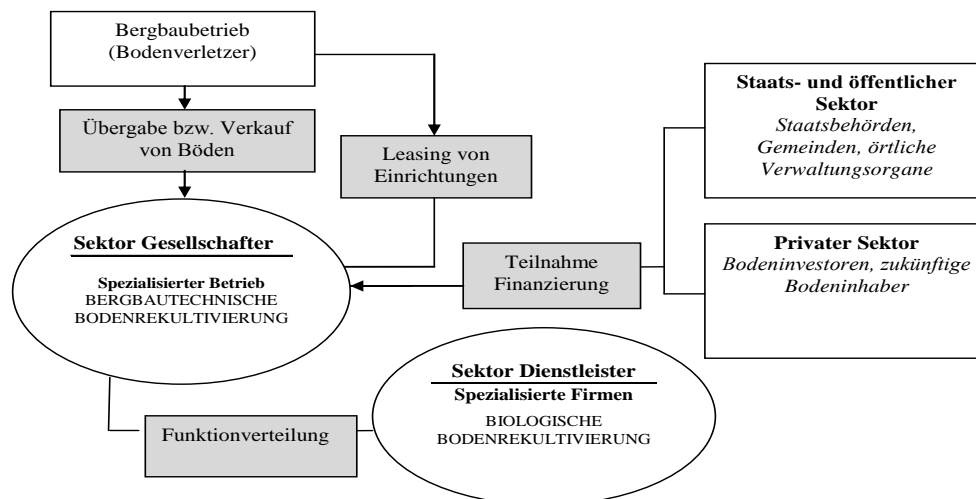


Abb. 2. Prinzipielles Schema der Zusammenarbeit der Hauptinteressenten von Bodenrekultivierung

Dieses Schema ließe die zusätzlichen Ressourcen für Bodenrekultivierung beschaffen, aber die anderen Teilnehmer sind nur in Grenzen ihrer Einlagen für die Ergebnisse der Tätigkeit verantwortlich. Die Kommanditisten geben Kapital, ohne dass sie aktiv an der Geschäftsführung beteiligt werden müssen. Die Geschäftsführung des spezialisierten Betriebes bleibt im Bereich der Verwaltung von Unternehmen, das die Wiedernutzbarmachung durchführt. Dabei kann die Teilnahme der Gesellschafter nicht nur in Form der Übergabe der finanziellen Mittel stattfinden, sondern in Form der Einbeziehung jeder Art von materiellen und immateriellen Werten, was die Möglichkeiten zur Durchsetzung der Rekultivierungsmaßnahmen steigert.

Es ist sehr wahrscheinlich, dass wegen der größeren Effektivität der Bodenrekultivierung ihre bergbautechnischen und biologischen Etappen nach den Akteuren getrennt sein sollen. Auf vertraglicher Grundlage können die spezialisierten Firmen von biologischer Bodenrekultivierung ihr Segment der gesamten Projektarbeit von Bodenrekultivierung ausführen. Die vertiefte Spezialisierung von Akteuren der Bodenrekultivierung ließe sachgerecht die Projektaufgaben verteilen, was zur gesamten Effektivität der Bodenrekultivierung beibringen soll.

Conclusion. Die Rechtsform des Betriebes baut rechtliche Basis für finanzielle Teilnahme an der gemeinsamen Tätigkeit im Interessenfeld von ökonomischen Akteuren auf dem Gebiet der Bodenrekultivierung nach den Tagebauen auf. Übergang von einfachen Varianten der Rechts- und Organisationsformen des Betriebes von Bodenrekultivierung zu mehr komplizierten Formen ist ratsam wegen zusätzlicher Zuführung von finanziellen bzw. technischen, materiellen Ressourcen für die Bodenrekultivierung. Am ratsamsten sind dabei jene Formen, die auf begrenzter Haftung der Hauptteilnehmer an der Bodenrekultivierung gegründet sind, was gleichzeitig günstiges Verhältnis zwischen Finanzierungsmöglichkeiten der Bodenrekultivierung und finanziellen Risikos anbietet. Als Hauptkriterien der Auswahl von Rechtsform sind Finanzierungsmöglichkeiten, Höhe von Beträgen, Niveau des Risikos und Entscheidungsspielraum. Nach Veränderung der Kombination dieser Faktoren können die Rechtsformen von Unternehmen gewechselt werden. Die Organisationsform der

Bodenrekultivierung soll vielmehr die Zusammenarbeit auf Projektgrundlage vorgesehen, um die Schaffung vom spezifischen Produkt-Boden entsprechend den Marktanforderungen mit größerer Effizienz zu ermöglichen.

References:

- 1.Фененко Володимир Іванович. Технологічні засади підвищення якості гірничотехнічної рекультивациі земель, порушених марганцевими кар'єрами : Дис... канд. техн. наук: 05.15.03 / Національний гірничий ун-т. — Д., 2006. — 174 арк. : рис., табл. — Бібліогр.: арк. 157-168.
2. Бардась А. В. Механізм формування інноваційної еколого-економічної стратегії вугледобувного підприємства / А. В. Бардась, К. С. Богач // Економічний простір. - 2015. - № 97. - С. 244-252.
3. Трифонова О. В. Формування портфелю альтернатив забезпечення стійкого функціонування вугледобувного підприємства / О. В. Трифонова // Економічний простір. - 2015. - № 93. - С. 250-262.
4. Селіверстова Л. С. Організаційно-правові форми підприємств в системі корпоративного управління / Л. С. Селіверстова // Економіка та держава. – 2010. – №1. – С. 32-34.
5. Terehow E. V. Entwicklung des ökonomisch-ökologischen potentials von boden nachtagebaulicher entstehung zu nachhaltiger bewirtschaftung technogenerlandschaften / E. V. Terehow // Економічний форум. - 2014. - № 2. - С. 78-86.
6. Terehow E. V. Feststellung der ökonomisch zweckmässigen ordnungsfolge der ausnutzung und der wiedernutzbarmachung von grundflächen in den tagebauen / E. V. Terehow // Економічний форум. - 2015. - № 3. - С. 245-253.
7. Studienbrief: Strukturierung // Wirtschaftsakademie Bad Harzburg GmbH / - 30 S. -[Elektronische Ressource] – Zugangsweg:<http://www.afwbadharzburg.de/downloads/leseprobe-pm-strukturierung.pdf>.
8. Gründer Zeiten 11. Rechtsformen - Juni 2016. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) Öffentlichkeitsarbeit – 12 S.
9. Полінський О. М. Управління ризиками впровадження інноваційних проєктів на машинобудівних підприємствах // О. М. Полінський, А. Л. Ширін / Технологический аудит и резервы производства — № 1/3(27), 2016. – с. 54-57.

Рецензент д.е.н., професор Трифонова О.В

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.342

Дем'яненко Т.І., к.е.н., доцент

Українська інженерно-педагогічна академія

**УДОСКОНАЛЕННЯ МОДЕЛІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

В роботі розглянуто процес остаточного відбору конкретних інвестиційних і інноваційних пропозицій для фінансування який зв'язаний з ранжируванням цінностей і вибором оптимальної і зваженої лінії поведінки підприємства і повинен здійснюватися тільки після комплексного аналізу і оцінки інвестиційно - інноваційних пропозицій на відповідність пріоритетам підприємства і довгострокової стратегії.

Ключові слова: адаптація, інноваційно-інвестиційний розвиток, управління підприємством, механізм, підприємство.

Demyanenko T.

**IMPROVING MODELS OF ADAPTIVE CONTROL
INNOVATIVE-BY INVESTMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL
ENTERPRISES**

In the work of razganata the final selection process of specific investment and innovative proposals for financing associated with ranking the values and selecting the optimal and prudent line of conduct of the enterprise and should be pursued only after comprehensive analysis and evaluation of investment and innovative proposals for compliance with the priorities of the enterprise and long-term strategies.

Key words: adaptation, innovation and investment development enterprise management mechanism.

Демьяненко Т.И.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ**

В работе рассмотрено процесс окончательного отбора конкретных инвестиционных и инновационных предложений для финансирования который связан с ранжированием ценностей и выбором оптимальной и взвешенной линии поведения предприятия и должен осуществляться только после комплексного анализа и оценки инвестиционно - инновационных предложений на соответствие приоритетам предприятия и долгосрочной стратегии.

Ключевые слова: адаптация, инновационно-инвестиционное развитие, управление предприятием, механизм.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вітчизняні підприємства часто не відповідають вимогам ринкової економіки не лише через зношеність свого устаткування, але і за багатьма іншими показниками: усе відчутніше стає старіння основних фондів, промисловість потребує нових технологій, досконаліших механізмів організації виробництва і управління, а модернізація і технічне переоснащення вимагають значних інвестиційних вливань. Усе це обумовлює необхідність залучення інвестицій і ретельного аналізу практичного досвіду розробки ефективного механізму управління інноваційно-інвестиційними проектами з метою розробки перспективних

напрямів розвитку комплексного управління інноваційно-інвестиційною діяльністю в Україні [1].

Процес остаточного відбору конкретних інвестиційних і інноваційних пропозицій для фінансування зв'язаний з ранжируванням цінностей і вибором оптимальної і зваженої лінії поведінки промислового підприємства і повинен здійснюватися тільки після комплексного аналізу і оцінки інвестиційно - інноваційних пропозицій на відповідність пріоритетам промислового підприємства і довгострокової стратегії. Сучасне управління усе більш явно перетворюється на особливу сферу діяльності, безпосередньо пов'язану з управлінням інвестиціями і інноваціями, організацією проектування і будівництва, забезпеченням інтересів усіх учасників інвестиційного циклу.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. З того часу цими питаннями займалося багато вчених, застосовуючи різноманітні підходи та розглядаючи зазначений термін з власних позицій. Серед останніх робіт щодо визначення інновацій, з економічної точки зору, можна виділити дослідження К. Макконелла, Б. Санто, Н. Лапина, В. Рубана, Р. Фатхутдінова, Ф. Валенти, В. Плаксіна, Г. Гамидова, П. Друкер та інші.

Проведене дослідження свідчить про те, що незважаючи на значну опрацьованість зазначеної проблеми, кожен автор одностороннє розглядає поняття «інновація». В сучасних дослідженнях вченими досі не знайдено єдиного підходу та однозначної трактовки й розуміння сутності категорії «інновація».

Цілі статті. Є удосконалення стратегічно орієнтованої моделі адаптивного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Інноваційна система управління промисловим підприємством в будівництві є комплекс заходів, спрямованих на координацію господарської діяльності з метою отримання позитивних результатів.

Інноваційний менеджмент спрямований на утворення нового середовища функціонування і розвитку будівельного виробництва, адаптованій до змін соціально-економічній ситуації в країні і у цій галузі національного господарства і його можна розглядати як комплексну систему управління промисловим підприємством.

Адаптивне управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства за своєю функціональною спрямованістю має бути комплексним, гнучким, масштабним, надійним і цілісним (рис. 1) [2].

Для підвищення інвестиційної привабливості підприємства пропонується інноваційний метод управління на основі використання стратегічних карт, суть якого полягає у визначенні найбільш суттєвих економічних індикаторів діяльності конкретного підприємства і визначенні міри взаємозв'язку між цими результативними економічними показниками і глобальними стратегічними цілями підприємства.



Рис. 1. Функціональні напрями реалізації адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислового підприємства

Комплексність системи полягає в організації роботи в єдиному інформаційному середовищі, що дозволяє впливати на усі процеси, що протікають в кожній окремій структурі або підрозділі.

Гнучкість системи управління підприємством (автоматизація виробництва) виражається в здатності змінювати напрям інноваційної і інвестиційної діяльності, а також податкової і облікової політики відповідно до умов зовнішнього середовища, що змінюються.

Масштабність системи характеризується грамотним підходом до пошуку і освоєння нових ринків збуту, знаходженням резервів для розширення виробничих і інших потужностей, організацією нових робочих місць.

Надійність і цілісність полягає в зборі і обробці достовірної інформації про реальний стан справ в цілому по підприємству з метою проведення аналізу і вироблення на його основі своєчасних заходів по вибору правильного напрямку організації діяльності промислового підприємства.

Для максимальної реалізації усіх можливостей підприємства переходять на автоматизовану систему управління промисловим підприємством. Це дозволяє значно спростити процес управління підприємством і завжди знаходитися в курсі змін, що відбуваються, в усіх структурних підрозділах.

Ознайомлення з діючими інструкціями, одержання додаткової інформації від осіб і підрозділів компетентних в галузі даної проблеми. Поряд з цим необхідно враховувати, що прийняте рішення не повинне суперечити існуючим актам і директиві. Керівник має бути в курсі останніх досягнень у своїй галузі, йому варто постійно працювати над підвищенням своєї фахової компетенції, створювати умови для відвідування можливості відвідувати конференції, семінари, прослухувати спеціальні лекції й інші заняття. При цьому керівниками необхідно уміти мислити економічно грамотно та застосовувати розробки науково-технічного прогресу.

Однак деякі підприємства для прийняття рішень про майбутнє або зовсім не застосовують прогнози, або застосовують їх недостатньо. Як правило, такі підприємства функціонують недовго, тому що навіть ті зміни у середовищі, які можна передбачити, стають несподіванкою: підприємство неготове для повної реалізації можливостей, що надаються зовнішнім середовищем, або терпить крах під впливом будь-якої, навіть незначної загрози.

Прогнозування – це процес розробки науково - обґрунтованих рекомендацій стосовно можливих варіантів розвитку політичних, соціальних, економічних подій, альтернативних термінів їх здійснення та визначення конкретних рекомендацій для практичної діяльності.

У більш ширшому розумінні методи прогнозування можна визначити як упорядковану сукупність конкретних форм теоретичного або практичного підходу до розробки прогнозу, одну чи декілька математичних або логічних операцій, спрямованих на отримання конкретного результату в процесі розробки прогнозів. Методи прогнозування – методи, що забезпечують науково обґрунтовані прогнози майбутнього [4].

У науковій літературі поняття «методи прогнозування» визначаються по-різному, але в них є спільна риса, всі визначення трактуються як певні дії, що спрямовані на передбачення майбутнього.

Методи прогнозування – це прийоми і способи, що виникли в результаті аналізу минулого і сучасного, при виявленні певних закономірностей за допомогою яких, проаналізувавши минуле, люди намагаються передбачити майбутнє.

Отже, управлінське рішення можна розглядати як вид діяльності, яка відбувається в керованій підсистемі й пов'язана з підготовкою, вибором та прийняттям певних варіантів дій, тобто це вид роботи в самому апараті управління, певний етап процесу управління.

В іншому розумінні управлінське рішення є описом передбачуваних дій керуючої системи щодо керованої. А методи за допомогою яких здійснюється передбачення, і є методами прогнозування.

При пошуку оптимального рішення виходять із порівняння очікуваного результату на підставі прогнозних альтернатив. Слід враховувати вплив некерованих факторів на наслідки реалізації прийнятого рішення, а також ступінь можливого максимального ризику. Проблема оптимального вибору на стадії прийняття рішення потребує врахування корисності та витрат ресурсів.

Проблеми виникають, коли на підприємстві складається така ситуація, яка відрізняється від запланованої. Кожна проблемна ситуація зумовлена внутрішніми і зовнішніми чинниками.

Таким чином, на взаємозв'язок умов здійснення прогнозу і його цілей впливає взаємозв'язок прогнозування і прийняття рішень. Рішення, як правило, приймаються на підставі даних прогнозування. У свою чергу, прийняті рішення впливають на результати здійснення прогнозів. Тому, щоб уникнути розбіжностей між прогнозуванням і прийняттям рішень, необхідно систематично коригувати прогноз, в тому числі шляхом його порівняння з цілями розвитку об'єкта прогнозування та їх здійсненням.

Ці проблеми зумовлені недоліками самої системи управління, необхідно своєчасно виявляти, усувати та запобігати їх появі в майбутньому, завдяки удосконаленню системи управління.

Зовнішні чинники - складові середовища, в якому працює промислове підприємство. Вони можуть бути прямими і опосередкованими, загрозливими і такими, що відкривають нові можливості.

На сьогодні існує багато тренінгових, семінарських центрів, шкіл для підвищення кваліфікації управлінців (наприклад MBA, MSFO тощо). Відвідування цих центрів дасть можливість підвищити кваліфікацію управлінцям, поповнити знання, а також перейняти досвід у більш досвідчених викладачів у цих питаннях, а іноді й у зарубіжних партнерів.

Світова практика управління підприємством показує, що покладатися виключно на евристичні методи при ухваленні управлінських рішень недоцільно. Тому підприємства розвинених країн використовують інфраструктуру підтримки управлінських рішень за рахунок технологій зовнішнього консультування і внутрішнього контролінгу. Використання консультантів доцільне при порівнянні управлінських рішень підприємства з діями партнерів і конкурентів. Підприємство отримує "середньоринкове" вирішення своїх проблем за рахунок використання консалтингових інструментів і методик управління [3].

Становлення моделі ринкової економіки, посилення конкуренції і темпів науково-технічного прогресу, ускладнення промислового виробництва і технологій надання послуг збільшують у декілька разів кількість проблем, що стоять перед вітчизняними підприємствами. Не всі керівники ще навчилися мислити ринковими категоріями, що підвищує актуальність вивчення методів управлінського консультування і контролінгу для прийняття на підприємствах ефективних управлінських рішень.

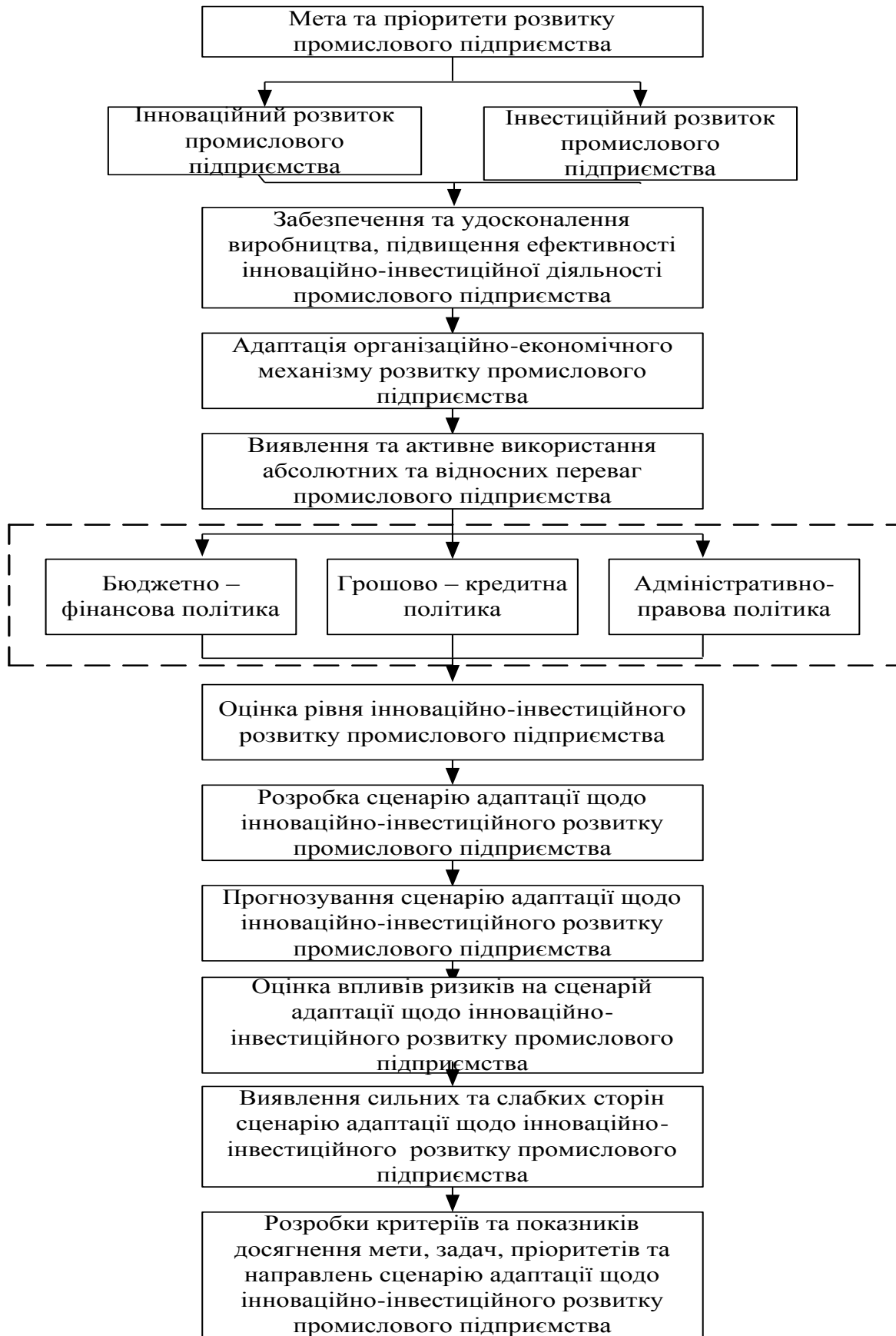


Рис.1. Стратегія адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств

На процес ухвалення управлінських рішень впливає безліч чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. Вони істотно впливають не лише на поточні рішення керівництва, але і на перспективний стійкий розвиток підприємства залізничного транспорту. Для обліку виявлених чинників потрібне раціональне використання різних підходів щодо процесу ухвалення рішення. Основними підходами до процесу ухвалення управлінського рішення на промисловому підприємстві є: інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний і системний.

Кожен з наведених підходів відбиває або характеризує один з аспектів ухвалення ефективного управлінського рішення і забезпечення умов стійкого розвитку підприємства, не дублюючи, а органічно доповнюють один одного. При цьому найбільш значущим є використання системного підходу, що дозволяє здійснювати комплексне індикативне управління промисловим підприємством з використанням того чи іншого підходу до процесу ухвалення управлінських рішень залежно від рекомендацій експертів (зовнішніх консультантів і внутрішніх контролерів).

Досвід показує, що професійна консультаційна допомога у вирішенні проблем управління промисловим підприємством може сприяти істотний вплив на ефективність управлінських рішень. У ринкових умовах управління підприємствами вже не може забезпечуватися традиційними методами, коли керівники підприємств не мали необхідної самостійності. В умовах переходу до ринкової економіки ситуація змінюється докорінно, відбувається переорієнтація виробництва на кінцевого споживача товарів і послуг, коли керівник підприємства повинен виконувати усі наявні функції управління, а завдання системи управління полягає в створенні адаптивних, швидкореагуючих механізмів.

Ефективність управління залежить від великої кількості чинників, у тому числі й від способу мислення керівництва промислових підприємств. Тому одним з важливих завдань є зміна мислення, установок керівників підприємств, їх переорієнтація на роботу в нових умовах господарювання, що сприяє повному використанню можливостей управлінського консультування.

Якість управління визначається використанням нових організаційних конструкцій, інформаційних технологій, оптимізацією методів ухвалення управлінського рішення.

Розвиток науки і техніки, ускладнення економічних взаємозв'язків вносять невизначеність у діяльності промислових підприємств. Зниженню її допомагають зовнішні консультанти. При цьому постійне їх залучення є економічно недоцільним і вимагає використання внутрішнього потенціалу підприємства.

Вирішення проблем промислових підприємств припускає ухвалення ефективних управлінських рішень. Часто вони мають інтуїтивний характер і залежать від потенціалу керівництва, що може привести до помилок і нераціонального використання ресурсів підприємства. Шлях залучення зовнішніх експертів для вирішення проблем управління підприємством залізничного транспорту або використання контролінгу для створення внутрішніх регламентів вимагає достатнього ресурсного забезпечення. Головне чітко розуміти, що раціональне поєднання можливостей цих методів підтримки процесу ухвалення управлінських рішень дозволяє істотно підвищити рівень стійкого розвитку підприємства залізничного транспорту, керівництво якого повинне підтримувати розумний баланс між методами управлінського консультування і внутрішнього контролінгу.

Передумовою досягнення високих результатів діяльності підприємств є формування таких систем управління, об'єктом яких був би їх економічний розвиток, а самі системи характеризувались би інтегрованістю. Проаналізувавши діяльність

вітчизняних підприємств, а також позиції сучасних науковців, які досліджують системи управління підприємствами, можна стверджувати, що концептуальні положення і методичні підходи до формування й використання систем управління вимагають доопрацювання в напрямі їх наближення до сучасних реалій. Результатом цього є розробка моделі управлінських рішень щодо адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств.

Реалізація функції адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств у процесах функціонування й розвитку підприємства обумовлює інтегрований характер системи управління підприємством. Суть удосконалення процесу управління підприємством через інтегровану систему адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком промислових підприємств полягає у створенні системи знань і досвіду підприємства, що зменшує рівень невизначеності при прийнятті управлінських рішень через переробку та накопичення інформації за результатами аналізу та оцінки зовнішнього середовища, перспективності та цінності конкурентних переваг підприємства на ринку.

Висновки. Таким чином адаптація промислових підприємств припускає якісну зміну вживаної технології, способу організації виробництва і форм взаємодій із зовнішнім середовищем, тобто вимагає науково - обґрунтованих технічних і організаційно зважених підходів до рішення економічних завдань і використання управлінсько-технологічних, інвестиційно-інвестиційних і пошукових операцій. Адаптація внутрішньої організаційної структури до умов функціонування промислових підприємств з урахуванням особливостей його профілю, технологічного типу, конкурентного середовища, створення внутрішніх умов для забезпечення стабільного функціонування підприємств в гармонійній еволюційній взаємодії з соціально-економічним, технологічним і природним середовищем є метою реформування підприємств та підвищенням їх іміджу.

Список використаних джерел:

- 1.Гладкова О.В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на фінансовий саморозвиток торговельних підприємств. – автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.08 – Гроші, фінанси та кредит. / О.В. Гладкова. – Донецьк, 2010. – 21 с.
- 2.Дем'яненко Т. І. Формування стратегії адаптивного управління інноваційно-інвестиційним розвитком підприємств залізничного транспорту / Т.І. Дем'яненко // Научно-практический журнал «Экономика и управление». Симферополь – 2012. - №6. – С.105-109.
- 3.Калініченко Л. Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: дис. к.е.н : 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Калініченко Людмила Леонідівна. – Харків, 2008. – 193 с.
- 4.Кононенко П. И. Стратегическое программно-целевое управление производственно-хозяйственной системой / Кононенко П. И. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 272 с.

Рецензент д.е.н., професор Прохорова В.В.

УДК 331.101.3:656.2

Зіць О.Є., аспірант

Державний економіко - технологічний університет транспорту

СИСТЕМА ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК ОСНОВА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНФРАСТРУКТУРНОЇ КОМПАНІЇ ПАТ «УКРЗАЛІЗНИЦЯ»

У публікації окресленні аспекти визначення збалансування показників як інструментарій для оцінки ефективності діяльності інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця». Здійснено характеристику та аналіз підходу американських вчених Нортон і Каплана щодо стратегії підвищення ефективності діяльності підприємств.

Розроблено та обґрунтовано принципіальну схему стратегії підвищення ефективності інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця». З урахуванням специфіки діяльності залізничного транспорту України. Надано детальні пояснення і вимоги до блоків показників, що формують всю фінансово – господарську діяльність інфраструктурної компанії через призму мотиваційних індикаторів.

Ключові слова: система збалансованих показників, оцінка ефективності, інфраструктура, мотивація, бізнес-процес, структурні підрозділи.

Zits O.

A BALANCED SCORECARD AS A BASIS FOR EVALUATING THE PERFORMANCE EFFECTIVENESS OF THE INFRASTRUCTURE COMPANY PJSC "UKRZALIZNYTSIA"

In a publication the aspects of the definition of the balancing of indicators as a tool for evaluating the performance effectiveness of the infrastructure company PJSC "Ukrzaliznytsia". There are given the characteristics and the analysis of the approach taken by American scientists Norton and Kaplan to the strategic enterprise management.

There is developed and proved the principal strategy concept in order to improve the efficiency of the infrastructure company PJSC "Ukrzaliznytsia". There is given the specificity of activities of the railway transport of Ukraine. There are provided the detailed explanations and requirements for the performance units that form the entire financial - economic activity of the infrastructure company through the prism of motivational indicators.

Keywords: balanced scorecard and performance evaluation, infrastructure, motivation, business process, organization departments.

Зиц А.Е.

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНФРАСТРУКТУРНОЙ КОМПАНИИ ПАО «УКРЗАЛИЗНЫЦЯ»

В публикации очерчены аспекты определения сбалансирования показателей как инструментарий для оценки эффективности деятельности инфраструктурной компании ПАО «Укрзалізниця». Дана характеристика и сделан анализ подхода американских ученых Нортон и Каплана к стратегии повышения эффективной деятельностью предприятиями.

Разработана и обоснована принципиальная схема стратегии повышения эффективности инфраструктурной компании ПАО «Укрзалізниця». С учетом специфики деятельности железнодорожного транспорта Украины. Предоставлены подробные объяснения и требования к блокам показателей, формирующих всю финансово - хозяйственную деятельность инфраструктурной компании через призму мотивационных индикаторов.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, оценка эффективности, инфраструктура, мотивация, бизнес-процесс, структурные подразделения.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями В умовах структурних перетворень на залізничному транспорті оцінка ефективності бізнес-процесів вимагають удосконалення наявного інструментарію управління підприємствами інфраструктурного комплексу ПАТ «Укрзалізниця».

Традиційні підходи до оцінки ефективності підрозділів на залізничному транспорті базуються переважно на окремих фінансових показниках, що не дозволяє об'єктивно проаналізувати весь комплекс виробничих процесів. Система оцінки всіх підрозділів, в першу чергу інфраструктурного комплексу повинна ґрунтуватись на збалансованих показниках, які відображають безпеку руху поїздів, якість обслуговування вантажовласників і пасажирів, швидкість перевезень, продуктивність праці, економічність інвестицій, тощо. Недосконалість всебічного аналізу оцінки

діяльності підрозділів ПАТ «Укрзалізниця» обумовила вибір даного напрямку дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемою ефективного функціонування підприємств присвячено праці провідних вчених, серед яких слід визначити: Ейтутіса Г.Д., Іванову С.В., Рогова Є.І., Камалдинову Р.М., Кулаєва Ю.Ф., Прудникова А.А. та ін.[1-16]

Проте слід зазначити, що в цих публікаціях приділялась увага оцінки ефективності діяльності підприємств інфраструктури. Разом з тим проблема оцінки ефективності підрозділів ПАТ «Укрзалізниця» на сучасному етапі є недостатньо вирішеною.

Цілі статті. Провести аналіз та сформулювати методи та підходи оцінки ефективності діяльності інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця» у новому фінансово-правовому форматі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів, відповідно до статті 1 (глава 1) проекту Закону України «Про залізничний транспорт України», який регламентує організаційні та соціально – економічні заходи функціонування залізничного транспорту України надано визначення його суб'єктів господарювання: оператора залізничного рухомого складу, контейнерів (перевізної компанії) та оператора інфраструктури залізничного транспорту загального користування (інфраструктурна компанія).

«Оператор залізничного рухомого складу, контейнерів – суб'єкт господарювання, який бере участь у здійсненні перевізного процесу з використанням належного йому на праві власності чи іншому праві залізничного рухомого складу (крім тягового залізничного рухомого складу), контейнерів, надає вантажовідправникам (відправникам), вантажоодержувачем (одержувачам), перевізникам та іншим суб'єктом господарювання послуги з надання цього залізничного рухомого складу, контейнерів для перевезень залізничним транспортом» [1].

«Оператор інфраструктури залізничного транспорту загального користування – суб'єкт господарювання, який здійснює утримання та експлуатацію інфраструктури залізничного транспорту з метою управління перевізним процесом і надає послуги з доступу до інфраструктури» [1].

Система управління всіх господарств інфраструктурного комплексу повинна ґрунтуватись на ефективних важелях, фінансово – господарського механізму, сучасних інформаційних рішеннях і технологіях з метою досягнення поставлених завдань.

Завдання повинні складатись із заходів, що направлені на покращення діяльності кожного виробничого підрозділу інфраструктури, в тому числі по безпечному і якісному обслуговуванню технологічних об'єктів, оптимізації витрат і збільшення доходів, покращення якісних показників рухомого складу та збільшення швидкості доставки пасажирів і вантажів [2].

Як показала практика, запорукою успішної реалізації заходів є перш за все доведення до виробничих підрозділів інфраструктури чітко сформульованих і збалансованих показників як основу оцінки ефективності їх діяльності.

Вперше, ще на початку 90 – х років професор бізнес – школи при Гарвардському університеті (Harvard Business School) Роберт Каплан (RobertKaplan) і американський консультант з питань управління Нортон (David Norton) розробили новий рівень до стратегічного управління. Свій метод вони назвали системою збалансованих показників (Balanced Scorecard . BSC) – СЗП [3].

У якості основної гіпотези підходу (проекту) була вибрана наступна концепція: «базування методики оцінки ефективності діяльності підприємства виключно на

фінансових показниках не забезпечує зріст майбутньої економічної цінності організації» [4].

На протязі довгих обговорень і дискусій була вибрана основа даної моделі «Збалансована система показників (ЗСП)» , що базується на чотирьох основних складових (перспективах): фінанси, клієнти, внутрішні бізнес – процеси, навчання і розвитку (рис.1).

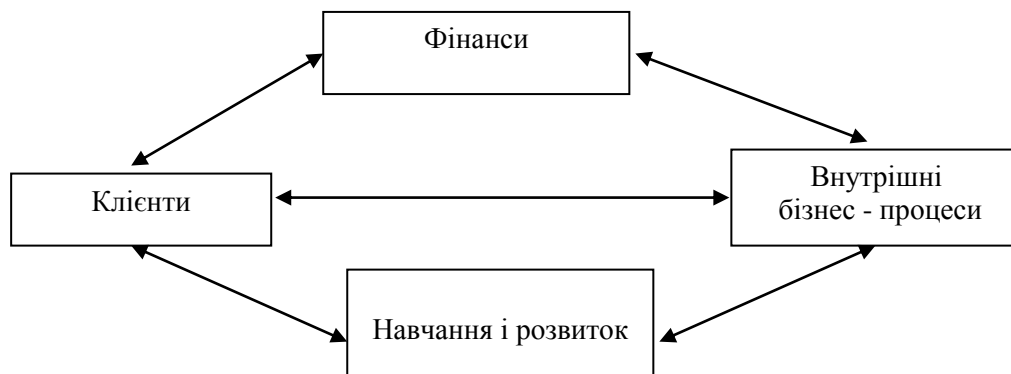


Рис. 1. Перспективи ЗСП

Фінансова перспектива. Каплан і Нортон не виключали можливості використання традиційних фінансових даних. Сучасні і чіткі дані про капітал завжди важливі, і тому менеджери повинні зробити все необхідне для їх забезпечення. Проте як правило, завданню обробці і підтримання фінансових даних приділяється, мабуть, більше поваги, ніж необхідно. При реалізації портативної бази даних більша частина роботи може брати централізовано і автоматизована. Але, важливо розуміти, що особливий акцент на фінансових показниках веде до «незбалансованої ситуації» по відношенню до інших перспектив.

Перспектива клієнтів. Сучасна філософія менеджменту враховує стратегічну важливість орієнтації на клієнта та його задоволеності у будь якій сфері. Основний критерій наступний: коли клієнти не задоволені, то вони найдуть інших постачальників послуг. Низька ефективність по цьому напрямку – чіткий індикатор майбутньої кризи компанії, майже коли поточна фінансова картина позитивна. Щоб розробити показники задоволеності, необхідно проаналізувати типи клієнтів і процесів, для яких забезпечується той або інший продукт (послуга).

Перспективи бізнес – процесів. Це перспектива відноситься до внутрішніх бізнес – процесів. Показники цього напрямлення дозволяють менеджерам визначати, наскільки добре працюють компанії, чи відповідають продукти і послуги вимогам клієнтів. Ці показники необхідно ретельно розробляти лише тим, хто дуже чітко являє собі бізнес – процеси – таку роботу бажано не доручати консультантам зі сторони.

Перспективи навчання і розвитку. Ця перспектива містить в собі навчання співробітників і розвиток корпоративної культури, як у індивідуальному плані , так і на рівні корпорації у контакті де працюють кваліфіковані люди, співробітники стають основним ресурсом. В сучасних умовах швидких технологічних змін, робітникам інтелектуальної праці необхідно постійно удосконалюватись і проходити відповідну теоретичну і практичну підготовку. Отже, на підставі вказаної моделі, можна для конкретного підприємства в нашому випадку інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця» принципальну схему стратегії підвищення ефективності діяльності через збалансовану систему показників. З метою відтворення основних

засобів і забезпечення постійної життєдіяльності інфраструктури залізничного транспорту пропонується ввести додаткову перспективу – «інвестори» (рис.2).

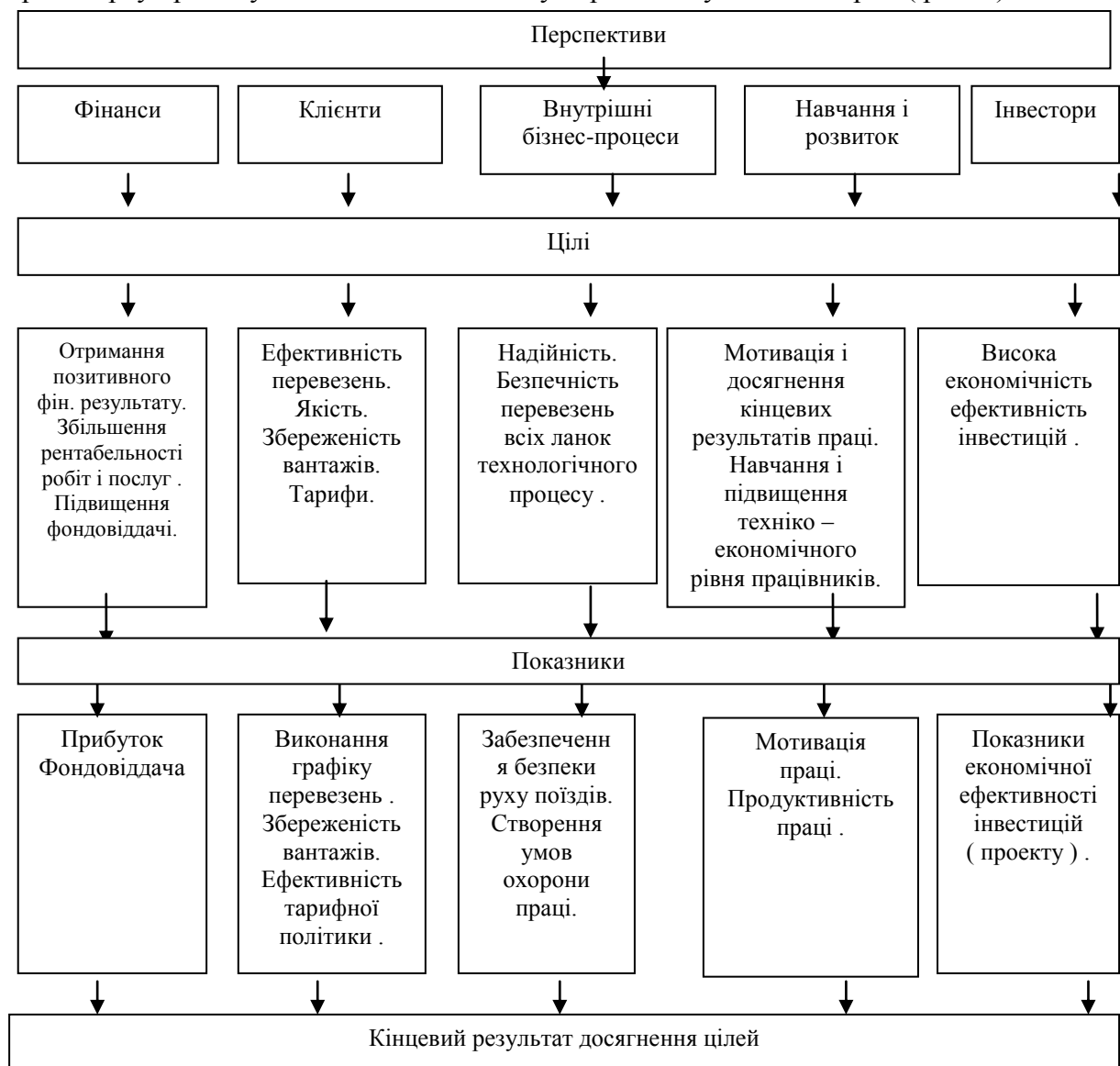


Рис. 2. Принципова схема стратегії підвищення ефективності діяльності інфраструктурної компанії ПАТ «Укрзалізниця».

Прибуток. Прибуток є найважливішим джерелом здійснення капітальних вкладень та наповнення власних оборотних активів. Економічною складовою прибутку є доходи і витрати. При однаковому обсязі перевезень чим вище рівень доходів і менше рівень витрат, теж ефективніше діяльність ПАТ «Укрзалізниця».

Доходи визначаються чинними тарифами на перевезення які контролює держава. Таким чином, можливості підвищення прибутку за рахунок гнучкого тарифного регулювання обмежені.

Зниження витрат, навпаки багато в чому залежать від результатів діяльності і є внутрішнім резервом ПАТ «Укрзалізниця». Загальні витрати містять капітальні та поточні (експлуатаційні). Експлуатаційні витрати, які необхідні для виконання обсягів перевезень поділяються на умовно – постійні та залежні [5].

Умовно – постійні витрати (ремонт, амортизація, поточне утримання технічних засобів)- компонента незалежного від обсягу перевезень, при зміні обсягу перевезень та

умов наявності резервів пропускної спроможності залишається постійними. Тобто при збільшенні (зменшенні) обсягу перевезень загальна сума експлуатаційних витрат збільшується (зменшується), але повільніше, ніж змінюється обсяг перевезень, тобто залежність експлуатаційних витрат від обсягу перевезень прямо уповільнена. Ступінь зміни собівартості залежно від обсягу перевезень визначається питомою вагою залежних та умовно – постійних витрат. Чим вища питома вага залежних витрат, тим більший відсоток зміни загальної суми витрат при одному й тому відсотку обсягу перевезень.

Тому управління витратами як складової фінансово – економічного управління ПАТ «Укрзалізниця» в значній мірі сприяє підвищенню ефективності залізничного транспорту держави.

Для підвищення конкурентоспроможності та фінансової стійкості залізничного транспорту в тривалій перспективі можна виділити наступні види цілей:

- ліквідація перехресного субсидування пасажирських перевезень вантажними;
- максимізація рентабельності продажів, тобто відношення прибутку до загальної величини виручки від продажу;
- максимізація рентабельності чистого власного капіталу підприємства, тобто відношення прибутку до загальної суми активів;
- підвищення якості перевезень і транспортних послуг;
- проникнення на новий ринок транспортних послуг;
- компенсація державою всіх пільг для вантажовласників і пасажирів;
- максимізація темпів оновлення основних засобів.

Фондовіддача. Слід зазначити, що інфраструктура залізничного транспорту характеризується високою фондоємністю. Відповідно на результати виробничо – фінансової діяльності великий вплив здійснює використання основних фондів, що характеризується такими показниками як фондовіддача, фондоємність, фондооснащеність.

Фондовіддача характеризує вартість обсягу виробленої продукції (приведених тонно – кілометрів брутто, приведених кілометрів ремонтних робіт і т.п.) з однієї гривні вартості виробничих фондів [5].

$$\Phi_v = C_{вп} / \Phi_{оф} \quad (1)$$

де Φ_v – фондовіддача основних фондів виробленої продукції;
 $C_{вп}$ – вартість обсягу виробленої продукції, грн.;
 $\Phi_{оф}$ – вартість основних виробничих фондів, грн.

Фондоємність являє собою вартість основних виробничих фондів яка припадає на одиницю виробленої продукції.

$$\Phi_e = \Phi_{оф} / C_{вп} \quad (2)$$

Питома вага активної частини основних засобів показує, яку частку основних засобів складають активи, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі. Даний показник визначається за формулою [5].

$$D_{ar} = \frac{\text{Вартість активної частини основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів}} \quad (3)$$

Існує дві основні інтерпретації терміну «активна частина основних засобів». Згідно першого трактування, до неї відносяться всі основні засоби, за виключенням будівель і споруд.

Більш розповсюдженою є друге трактування, що відноситься до активної частини лише машини, обладнання і транспортні засоби. Зріст цього коефіцієнта у динаміці звичайно оцінюється як позитивна тенденція.

Коефіцієнт зросту характеризує частку вартості основних засобів, що списані на витрати у попередніх періодах у первісної (відновлювальної) вартості і розраховується за формулою [6].

$$K_{de} = \frac{\text{Накопичений зріст}}{\text{Первісна (відновлювальна) вартість основних засобів}} \quad (4)$$

Коефіцієнт оновлення показує, яку частину від існуючих на кінець звітного періоду основних засобів складають нові основні засоби і розраховуються за формулою [5].

$$K_{nfa} = \frac{\text{Вартість поступивших за період основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на кінець року}} \quad (5)$$

Коефіцієнт вибуття показує, яка частина основних засобів, з якими підприємство почало діяти у звітному періоді, вибула із старісті та по іншим причинам.

Коефіцієнт розраховується за формулою [5].

$$K_{ofa} = \frac{\text{Вартість вибувчих основних засобів}}{\text{Вартість основних засобів на кінець періода}} \quad (6)$$

Виконання графіку перевезення. Графік руху поїзда – це організуюча і технологічна основа роботи всіх підрозділів залізниць, план всієї експлуатаційної роботи. Рух поїздів суворо за графіком забезпечується правильною організацією роботи та точного виконання технологічного процесу роботи станцій, депо, пунктів технічного огляду, дистанцій колій, електропостачання, сигналізації та зв'язку, інших підрозділів, які пов'язані з рухом поїздів.

Графік руху поїздів має забезпечувати задоволення потреб у перевезеннях пасажирів і вантажів; безпеку руху поїздів; найбільш ефективно використання пропускної і провізної спроможності дільниць і переробної спроможності станцій; раціональне використання рухомого складу; дотримання встановленої тривалості безперервної роботи локомотивних бригад; можливість проведення робіт з поточного утримання і ремонту колії, споруд, пристроїв СЦБ, зв'язку та електропостачання при безумовному дотриманні вимог охорони праці [7].

Графік повинен базуватися на прогресивній технології, передового досвіду роботи найновіших досягнень науки і техніки, раціональному використанні наявних технічних засобів і тих, що вводяться в експлуатацію. Графік має бути прогресивним і мобілізуючим. Під час складання кожного нового графіка мають враховуватися досягнуті удосконалення організації руху поїздів та плануватися більш високі показники використання рухомого складу. Графік руху поїздів має забезпечувати безперервну ритмічну і злагоджену роботу як однієї регіональної філії ПАТ «Укрзалізниця» так і всієї мережі залізниць у цілому.

Збереження вантажів. Одним з основних обов'язків залізниць є забезпечення повного збереження вантажів, що перевозяться. Тому Статут залізниць України повинен передбачати систему заходів та обов'язків вантажовласників і залізниць по забезпеченню повного збереження вантажів, що перевозяться та встановлювати матеріальну відповідальність у формі штрафу, що повинен стягуватися з винних за незбереженість перевезень [8, с. 18 - 83].

Основні види незбереження вантажів, що перевозяться наступні: нестача (викрадення, нестача місць чи ваги вантажу), втрата, псування та пошкодження. Викрадення враховують нестачу вантажу, що супроводжується такими обставинами: зрив пломб, закруток, сліди ушкоджень та підробки пломб; проломи у вагоні або в контейнері; вскриття тари вантажних місць; відкриття замків; зрив пломб і преломи у складських приміщеннях; викрадення деталей машин на відкритому рухомому складі.

Ефективність тарифної політики. Основним напрямом підвищення ефективності тарифної системи на залізничному транспорті є забезпечення найбільш повного збору грошових коштів від вантажовласників, налагодженні тісних партнерських економічно взаємовигідних відносин з регіонами і галузевими підприємствами, відмови від надмірних пільг, удосконаленні зовнішньоекономічної діяльності та інше.

Встановлення тарифів на перевезення вантажів, пасажирів, багажу, вантажобагажу залізничним транспортом (за винятком приміських перевезень) у межах України здійснюється на підставі бюджетної, цінової та тарифної політики у порядку, що визначає Кабінет Міністрів України [9].

Тарифи на перевезення пасажирів і багажу у приміському сполученні встановлюються ПАТ «Укрзалізниця» за погодженням з місцевими органами виконавчої влади. При рівні тарифів, що не забезпечують рентабельності цих перевезень повинні компенсуватись із місцевих бюджетів.

Тарифи на залізничні перевезення повинні встановлюватись з урахуванням інвестиційної складової.

Розроблення тарифів на перевезення вантажів, пасажирів, вантажобагажу залізничним транспортом у міжнародному сполученні, у тому числі транзитом, здійснюються ПАТ «Укрзалізниця».

Тарифи на транзитні перевезення повинні встановлюватись ПАТ «Укрзалізниця» відповідно до міжнародних договорів та законодавства України.

Забезпечення безпеки руху поїздів. Стратегія організації заходів щодо попередження аварійності повинна забезпечувати перш за все безпеку руху та здійснювати реалізацію вискоелективних проектів модернізації і збільшення обсягів ремонту основних фондів інфраструктури.

Система управління безпекою руху поїздів містить підготовку, прийняття та реалізацію організаційних, управлінських і технічних рішень, спрямованих на якісне виконання технологічних процесів перевезень, збереження життя й здоров'я людей, майна, довкілля та виявлення й оцінку чинників, що впливають на рівень безпеки [10].

З метою підвищення рівня безпеки руху поїздів встановлюються обов'язковими до виконання наступні заходи:

- постійне забезпечення підвищення рівня безпеки руху, системної роботи щодо своєчасного виявлення і усунення причин, які призводять до порушень безпеки руху поїздів;

- упровадження дієвих форм роботи щодо зміцнення трудової та технологічної дисципліни залізничників, вжиття заходів впливу, спрямованих на підвищення персональної відповідальності керівників і спеціалістів, за безпеку руху, а працівників – за дотримання вимог інструктажу на робочих місцях та інструкцій за видами виконуваних робіт;

- систематична організація та провадження обстеження рухомого складу, технічних засобів залізничного транспорту, пристроїв та споруд колійного господарства, сигналізації і зв'язку, електропостачання, вжиття заходів стосовно тримання їх у постійній справності відповідно до вимог ПТЕ;

- упровадження технічних засобів, направлених на підвищення стану безпеки руху, покращення діагностики рухомого складу й інфраструктури та технології виконання ремонтних робіт;

- впровадження сучасних форм і засобів технічного навчання;
 - організація вивчення та поширення передового досвіду структурних підрозділів та окремих залізничників, що працюють без порушень безпеки руху.

Заходи щодо покращення охорони праці. Однією з найважливіших державних задач є охорона життя та здоров'я громадян в процесі їх трудової діяльності, створення безпечних та нешкідливих умов праці.

В Законі України «Про охорону праці» [11] задекларовані основні принципи державної політики в галузі охорони праці:

- пріоритет життя і здоров'я працівників по відношенню до результатів виробничої діяльності підприємства;

- повна відповідальність роботодавця за створення безпечних і нешкідливих умов праці;

- обов'язковий соціальний захист працівників, повне відшкодування шкоди особам, які потерпіли від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань;

- виконання економічних методів управління охороною праці, проведення політики пільгового оподаткування, що сприяє створенню безпечних і нешкідливих умов праці.

Слід зазначити, що залізничний транспорт відноситься до галузей зі специфічними умовами та з підвищеною небезпекою праці. Робочі місця розташовані в зоні рухомого складу та об'єктів інфраструктури (верхньої будівлі колії, контактної мережі і електроприладів).

Основною небезпекою є операції по виконання маневрової і вантажної роботи у негабаритних місцях на вантажних фронтах.

У зимовий період небезпека травматизму підвищується з причин наявності снігу, голольоду, сніжних заносів, погіршення видимості, особливо у нічні зміни.

З метою розробки заходів щодо поліпшення умов праці і профілактики виробничого травматизму необхідно проводити комплексні дослідження і оцінку конкретних нещасних випадків з використанням різних методів, наприклад статистичного, групового, економічного та іншого, в тому числі з експертною оцінкою незалежних працівників – фахівців у даній галузі господарства.

Мотивація праці. Мотивація праці – це внутрішнє прагнення працівника задовільнити свої економічні інтереси через перетворення їх у потреби (отримати відповідні блага) шляхом трудової діяльності [12, с. 7].

Класифікація основних мотивуючих факторів подана у табл. 1 [11, с. 15].

Таблиця 1

Основні мотивуючі фактори

Соціальні фактори	Економічні фактори	Соціально – страхові фактори
Оцінка колег	Стабільна робота	Пенсійне забезпечення
Оцінка керівництва	Контрактні умови	Вихідна допомога
Кар'єра	Спосіб покращення матеріального стану	Страховання, оплата лікарняних
Прагнення до відповідальності	Зарплата (розмір)	Страховання від нещасних випадків
Радість від результатів роботи	Надбавки	Додаткове надійне страхування
Гордість за приналежність до фірми	Премії (бонуси)	Страховання членів родини
Робота у команді	Надання житла	Внутрішньокорпоративні кредитні програми

Як відмічає Є.І. Рогов, мотивувати людину – означає зачепити його важливі інтереси, створити йому умови для реалізації себе у процесі життєдіяльності [13, с. 69]

Проте, мотиви, потреби і цінності індивідуальні, вони не можуть бути абсолютні ідентичними для будь – якої соціальної групи або всіх співробітників підприємства, тому важливо мати, змогу визначати і використовувати індивідуальні мотиви (потреби) реального або майбутнього співробітника [14 , с. 12].

Система мотивації ПАТ «Укрзалізниця» повинна відповідати з одного боку класичним теоріям, практиці провідних компаній України.

З іншого – враховувати особливості роботи підрозділів залізниць, такі як масштабність, безперервність технологічного процесу, територіальна відокремленість, високий динамізм перевізного процесу, незалежність від кліматичних умов, жорсткі вимоги до безпеки руху поїздів, складні умови праці тощо. Результати опитувань на Південно – Західній залізниці показали, що преміювання працівників, організовано з низкою ефективністю, а іншими необґрунтовано. Розриви у розмірі премій керівників (заступників начальника залізниць, начальників служб) та їх підлеглих досягають більш ніж у 10 разів, що створює напружений моральний клімат і конфлікти у колективі. Взагалі преміювання на залізницях країни організовано , з низкою ефективністю. При наявності значних видів премій, які детально приписані у відповідних нормативних документах, фактично їх отримують найвищі посадовці.

Тобто премія не виконує мотиваційних функцій, а існує для можливості використання депреміювання і дескредитації керівництва залізничного транспорту.

З метою вирішення зазначеної проблеми необхідна система дієвих заходів щодо створення ефективного механізму мотивації від рядового працівника до керівництва вищої ланки управління, щоб кожний отримував справедливую оплату за конкретні результати своєї діяльності, тобто мати багаторівневий характер [15].

Продуктивність праці. Продуктивність праці визначається кількістю продукції (роботи), яка виробляється працівником в одиниці часу, або витратами праці на виробництво одиниці продукції (роботи). Продукцією основної діяльності залізничного транспорту є перевезення і визначається числом приведених ТКМ на одного працівника експлуатаційного контингенту. Приведені ТКМ є сума вантажообігу та подвійного пасажираобігу. Для виробничих структурних підрозділів, що не мають закінченої продукції, застосовуються відповідні показники, які характеризують специфіку їх роботи (табл. 2)[15].

Таблиця 2

Показники продуктивності праці виробничих структурних підрозділів		
Виробничий структурний підрозділ	Формула продуктивності праці	Пояснення
Залізнична станція вантажна	$\frac{\Sigma P}{\varphi}$	ΣP - число навантажених та розвантажених вагонів
Залізнична станція пасажирська	$\frac{\Sigma A}{\varphi}$	ΣA - число відправлених пасажирів
Локомотивне депо експлуатаційне	$\frac{\Sigma P \text{ бр}}{\varphi}$	$\Sigma P \text{ бр}$ - вантажообіг бруто
Локомотивне депо ремонтне	$\frac{\Sigma M_{\text{пр}}}{\varphi}$	$\Sigma M_{\text{пр}}$ - кількість приведених одиниць ремонту
Вагонне депо експлуатаційне	$\frac{\Sigma n}{\varphi}$	Σn - кількість відправлених вагонів
Вагонне депо ремонтне	$\frac{\Sigma N_{\text{пр}}}{\varphi}$	$\Sigma N_{\text{пр}}$ - кількість приведених одиниць ремонту
Дистанції колії	$\frac{\Sigma L_{\text{пр}}}{\varphi}$	$\Sigma L_{\text{пр}}$ - кількість приведених кілометрів колії
Дистанції електропостачання , сигналізації та зв'язку	$\frac{\Sigma T O_{\text{пр}}}{\varphi}$	$\Sigma T O_{\text{пр}}$ - кількість приведених технічних одиниць

На продуктивність праці для окремих категорій працівників і виробничих структурних підрозділів впливають відповідні фактори, які можна об'єднати у 3 групи: матеріально – технічні, організаційно – економічні та соціально – технологічні.

Класифікація факторів дозволяє виявити причини, що призвели до змін продуктивності праці. Крім того вивчення факторів росту продуктивності праці необхідно для більш точної оцінки впливу кожного з них.

Отже, до матеріально – технічних можна віднести:

- підвищення рівня механізації робіт;
- запровадження нових, прогресивних технологій.

До організаційно – економічних – удосконалення:

- організації і управління виробництвом;
- організації праці;
- системи оплати праці, підвищення рівня мотивації.

До соціально – психологічних – рівень підготовки, дисциплінованості, трудової активності та творчої ініціативи працівників.

Класифікація факторів росту продуктивності створює умови для здійснення економічних розрахунків щодо визначення ступеню їх впливу на зміну продуктивності праці та виявлення резервів, що вкрай важливий в період реформування залізничного транспорту.

Показники економічної ефективності проекту. Для оцінки економічної доцільності інвестицій застосовують поняття «ефект» та ефективність.

Під ефектом розуміють кінцевий результат інвестицій (проекту). При будівництві нових і реконструкції існуючих залізничних станцій і вузлів в якості результатів можуть виступати доходи і прибуток від перевезень в результаті збільшення обсягу перевіреної роботи, а також сполучення витрат в результаті удосконалення технології роботи станцій, покращення використання технічних засобів і рухомого складу [16].

Ефективність інвестицій визначається співвідношенням результату від реалізації інвестиційного проекту до витрат для його отримання:

$$K_{\text{еф}}=P/B,$$

де $K_{\text{еф}}$ – коефіцієнт ефективності;

P – результат;

B – витрати.

Для оцінки ефективності інвестицій в залежності від мети інвестування використовуються показники економічної (суспільної), комерційної і бюджетної ефективності.

Показники економічної ефективності враховують витрати і результати , які пов'язані з реалізацією інвестиційного проекту , що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту. Економічна ефективність може визначатись на національному, регіональному або галузевому рівнях .

При розрахунку економічної ефективності інвестицій на залізничному транспорті необхідно враховувати позатранспортний ефект, що пов'язаний з отриманням ефекту у суміжних галузях економіки, в тому числі ефект від прискорення доставки вантажів.

Комерційна ефективність (фінансове обґрунтування проекту) визначається співвідношенням фінансових витрат і результатів, що забезпечують необхідну норму доходності (рентабельності). Комерційна ефективність на залізничному транспорті розраховується на галузевому, регіональному та об'єктному рівнях.

Показники бюджетної ефективності показують результати впливу реалізації проекту на доходи і витрати державного або регіонального бюджетів.

Показники, що виступають в якості критерія ефективності, поділяються на абсолютні, відносні і тимчасові.

Абсолютні показники ефективності (величина ефекта) визначаються як різниця між вартісними оцінками результату і витрат, що пов'язані з реалізацією проекту .

Відносні показники ефективності визначаються відношенням вартісних оцінок результатів до сукупних витрат на їх отримання. Тимчасові показники ефективності дозволяють оцінювати період окупності інвестицій.

По методу зіставлення грошових витрат , що закладаються до проекту і різні періоди часу і результатів, показники ефективності поділяються на динамічні і статичні.

Статичні показники використовуються при умові постійності грошових потоків у часі.

Динамічні показники (врахуватись фактори часу) являють собою всі грошові надходження і витрати, які приведені до моменту часу прийняття рішення про інвестування засобів шляхом дисконтування. Сутність дисконтування заключається у приведенні майбутніх результатів і витрат до початкового періоду інвестування за допомогою норми (ставки) дисконта (E) . Вибір числового значення норми дисконта залежить від таких факторів , як мета інвестування і умови реалізації проекту, рівень інфляції у національній економіці, розмір інвестиційного ризику та альтернативні можливості вкладання капіталу.

В умовах ринкової економіки банківський процент по депозитних вкладах виступає в якості мінімальної норми дисконту.

В умовах нестабільної економіки норма дисконта повинна прийматись вище депозитного процента на величину, що враховує інфляцію та інвестиційний ризик.

Вважаємо, що для різного класу інвестицій необхідно вибирати наступні значення норми дисконту (E):

- вкладення, що пов'язані з підтримкою ринкових позицій підприємства оцінювати по нормативу – 8 %;
- інвестиції в оновлення основних фондів – 12 %;
- вкладання з метою економії поточних витрат – 15 %;
- вкладання з метою збільшення доходів підприємства – 20 %;
- ризикові капіталовкладення – 25 %;
- для звичайних проектів – 16 %;
- для нових проектів на стабільному ринку – 20 %;
- для проектів, що базуються на нових технологіях – 24 %.

Приведення витрат і результатів до базового (початкового) моменту часу здійснюється за допомогою коефіцієнта дисконтування K_d :

$$K_d = 1/(1+E)^t,$$

де t – розрахунковий період .

Оцінку ефективності інвестицій і вибір варіантів інвестиційних проектів з урахуванням фактора часу можна здійснювати по показникам загальної і відносної економічної ефективності.

Для оцінки загальної економічної ефективності капітальних вкладень (проектів) можуть використовуватися наступні динамічні показники, що засновані на дисконтуванні грошових потоків :

- чистий дохід (накопичений ефект) за розрахунковий період ЧД;
- чистий дисконтований дохід ЧДД (метасучасна вартість NPV);
- індекс доходності ІД;
- внутрішня норма доходності ВНД (прибутковості повернення інвестицій IRR);

- термін окупності (повернення) інвестицій Ток.

Вибір подальших способів розрахунків і самі розрахунки економічної ефективності інвестицій залежать від поставленої мети і характеру вихідної інформації.

Висновки. Стратегія підвищення ефективності діяльності інфраструктурної компанії залізничного транспорту на основі системи збалансованих показників дозволяє визначити мету показника і вимоги як до бізнес-процесів виробничих підрозділів так і до конкретного працівника.

Для будівництва системи стратегічного управління необхідно детально з'ясувати стратегію компанії на конкретні стратегічні цілі, що відображають відповідні напрямки. При інтеграції індивідуальних напрямків можуть бути встановлені причинно - наслідкові зв'язки між ними таким чином, щоб певний набір цілей користувався з показниками компанії.

Огляд існуючих систем оцінки ефективності бізнес-процесів показав, що існують різні підходи до їх виміру. Традиційно кінцевими результатами в даному процесі прийнято фінансові показники. Разом з тим в останніх розробок вчених в якості одного з основних елементів системи оцінки ефективності діяльності виробничих підрозділів виділяються показники ефективності бізнес процесів, тому що підвищення якості бізнес-процесів у кінцевому результаті приводить до підвищення ефективності компанії у цілому. При цьому особливість основних видів діяльності ПАТ «Укрзалізниця» вимагають особливі вимоги і до показників ефективності. Відсутність вартісних оцінок кінцевої продукції, безліч її вимірників на об'єктах дослідження, а також відсутність взаємозв'язку між показниками обсягу робіт Дирекції інфраструктури в цілому і виробничих структурних підрозділів, що входять до складу свідчать про необхідність пошуку альтернативних способів виміру ефективності діяльності інфраструктурних підрозділів ПАТ «Укрзалізниця» на основі виміру ефективності їх внутрішніх бізнес-процесів.

Список використаних джерел:

1. Проект Закону України «Про залізничний транспорт України».
2. Ефективність роботи інфраструктурного комплексу.
<http://www.eav.ru/pub11.php?publid=2014-09a02>.
3. Что такое сбалансированная система показателей.
http://www.clin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml.
4. Сбалансированная система показателей (ССП) .
<http://www.progressive-management.com.ua/sbalansirovannaya-si...>
5. Економіка залізничного транспорту: навч. посібн. Ю.Ф.Кулаєв. – 2 – е вид., переробл. і доповн. – К. : « Фенікс », 2012 . – 240 с .
6. Прудников А.А. Совершенствованные методики измерения эффективности внутренних бизнес – процессов инфраструктурного комплекса железнодорожного транспорта : дис Канд.еком.наук. и 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – транспорт) А.А. Прудников – Новосибирск , 2014 , с. 32 – 34.
7. Правила технічної експлуатації залізниць України, 30 травня 2009 р. – юстиції України 25 лютого 1997 р. за № 50/1851.
8. Статут залізниць України , Київ , Транспорт України , 1998 , 83 с.
9. Закон України «Про внесення змін»до Закону України «Про залізничний транспорт» від 23. 02. 2012 р. № 4443 – VI .
10. Наказ Державної адміністрації залізничного транспорту України від 17. 12. 2012 р. № 164 Ц «Про заходи щодо забезпечення безпеки руху в поїздній і маневровій роботі на залізничному транспорті».
11. Закон України «Про охорону праці» (Відомості Верховної Ради України (ВВР) ,1992 р., № 49 ст. 668).
12. Камалтдинова Р.М. Система мотивации как фактор конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Р.М. Камалтдинова , С.Г. Тунбина . – Ульяновска : Ул. ГТУ , 2014р. – 96 с.
13. Рогов Е.И. Психология человека . Е.И. Рогов . – М. : Взадох , 2001р. – 319 с.
14. Иванова С.В. Мотивация на 100% : А где же у него кнонос , С.В.Иванова – 3 – е изд . – М . : Альпина Бизнес Букс , 2008 г. – 288 с. (Серия «Бизнес на 100%»).
15. Зінь О.С. Концепція мотивації персоналу виробничого структурного підрозділу ПАТ «Укрзалізниця» на базі КРІ . Г.Д. Ейтутіс , О.С.Зінь (Українська залізниця) - 2016 р. - № 1 . – 6.46 – 49 .
16. Ейтутіс Г.Д. Оцінка економічної ефективності інвестицій на залізницях України в умовах обмежених ресурсів . Г.Д. Ейтутіс. Залізничний транспорт України – 2006 р. - № 6 . – с. 75 – 79 .

Рецензент д.е.н., професор Ейтутіс Г.Д.

УДК: 658.152:65.012.7(043.3/.5)

Зернюк О. В., к.т.н., доцент

Василенко О. В., ст. викладач

Мостовий О. О., магістрант

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

У публікації досліджуються теоретико-прикладні аспекти управління інвестиційною діяльністю виробничого підприємства. Визначено проблеми в організації управління конкретними інвестиційними проектами. Розглядаються засади формування системи управління інвестиціями на виробничих підприємствах, а також завдання системи управління інвестиційною діяльністю. Визначені етапи формування і моніторингу виконання інвестиційної програми виробничого підприємства, а також елементи організаційного супроводу інвестиційних програм.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, управління інвестиційними проектами, система управління інвестиціями, інвестиційна програма.

Зернюк Е.В., Василенко О.В., Мостовой А.А.

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации исследуются теоретико-прикладные аспекты управления инвестиционной деятельностью производственного предприятия. Определены проблемы в организации управления конкретными инвестиционными проектами. Рассматриваются основы формирования системы управления инвестициями на производственных предприятиях, а также задачи системы управления инвестиционной деятельностью. Определены этапы формирования и мониторинга выполнения инвестиционной программы производственного предприятия, а также элементы организационного сопровождения инвестиционных программ.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, управление инвестиционными проектами, система управления инвестициями, инвестиционная программа.

Zernyuk O., Vasilenko O., Mostovoy O.

THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS OF INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The paper is dedicated to the determination of theoretical and practical aspects of investment activity management of an industrial enterprise. The authors identified specific problems in investment project management organization. The fundamentals of formation of investment management systems of industrial enterprises, as well as the key objectives of investment management system, are investigated. The main stages of the formation and monitoring of the implementation of the investment program of industrial enterprises, as well as the elements of organizational support of investment programs are identified by authors.

Key words: investments, investment activity, management of investment projects, investment management system, the investment program.

Постановка проблеми загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Умовами і формою організації якісного розвитку в галузі виробництва в сучасних умовах є інституційна система управління капітальними вкладеннями. Саме вона регулює і спрямовує інвестиції на забезпечення комплексного, цільового розвитку і конкурентоспроможності виробничого підприємства у довгостроковій перспективі. Зміни в управлінні інвестиційним процесом на виробничих підприємствах обумовлюють ситуацію, коли кожний інвестор повинен сам ухвалювати рішення про ефективність і доцільність тих чи інших інвестицій. Для цього

він повинен бути озброєний системою різноманітних методів і прийомів для вибору найкращого рішення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у розвиток теоретичних основ аналізу та підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств зробили провідні вітчизняні вчені-економісти: І.А. Бланк, Є.Г. Величко, Г.О. Доленко, А.П. Дука, Р.М. Костюкевич, Ю.В. Краснокутська, О.А. Максута, С.О. Погасій, О.В. Познякова, С.І. Прилипко, В.П. Савчук, О.М. Скібіцький. Незважаючи на численні дослідження, присвячені формуванню теоретико-прикладних засад управління інвестиційною діяльністю підприємств, недостатньо вивченими залишаються особливості управління формуванням і реалізацією інвестиційних процесів. Певної уваги потребує розробка інвестиційної стратегії формування теоретичних та методичних засад тактичного та оперативного управління інвестиційною діяльністю.

Актуальність, науково-теоретичне та практичне значення вказаних проблем, необхідність їх розв'язання визначили **мету статті** – дослідження теоретико-прикладних аспектів управління інвестиційною діяльністю виробничого підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економія на капітальні вкладення, що за своєю природою має тривалий термін окупності, призвела до масового фізичного старіння основних виробничих фондів, скорочення процесу оновлення матеріально-технічної бази виробничих підприємств, припинення розвитку наукоємних комплексів обробної промисловості тощо. Реалізовані останнім часом національні проекти, основною метою яких є прискорити процеси відновлення виробництва на мікро-, мезо- і макрорівнях, хоча і стимулюють підприємницьку і винахідницьку активність господарюючих суб'єктів, але не вирішують проблему в комплексі, з урахуванням стратегічних альтернатив її розвитку. Тенденції до інтеграції діяльності та централізації управління виробничими підприємствами і створення на їх основі об'єднань територіально-виробничих комплексів, визначають необхідність формування ієрархії стратегічних цілей і забезпечення можливості пошуку джерел фінансування для їх реалізації. У більшості випадків цілі відображають бажання керівників збільшити вартість компанії, підвищити конкурентоспроможність продукції, зайняти лідируючі позиції на ринку відповідної продукції або послуг [1]. Цілі визначають необхідність реалізації конкретних інвестиційних проектів, організація управління якими є особливо актуальною, у зв'язку з тим, що, по-перше, саме управління забезпечує координацію цілей і намірів в організаційно-економічному і техніко-технологічному забезпеченні розвитку виробничого підприємства; по-друге, більшість вітчизняних підприємств функціонує в напрямку досягнення тактичних завдань, не плануючи діяльність на перспективу, і, відповідно, планова документація цих підприємств охоплює період в один рік; по-третє, в сучасній економічній літературі, практичних рекомендаціях і стандартах підприємств відсутній єдиний найефективніший підхід до управління і оцінки ефективності інвестицій виробничого підприємства; по-четверте, відсутня комплексна методика оцінки ефективності організації інвестицій та реалізації окремих бізнес-планів інвестиційної програми підприємств, отже, не оцінюється вплив кожного проекту на результати діяльності підприємства в цілому; по-п'яте, дефіцит власних джерел фінансування інвестицій визначає необхідність пошуку способів їх залучення.

Аналіз сучасної економічної літератури дозволяє визначити інвестиції як потік «набору» реальних і фінансових активів за визначений період, який використовується для збагачення капіталу в економіці. Економічна природа інвестицій полягає в опосередкуванні відносин, що виникають між учасниками інвестиційного процесу з приводу формування і використання інвестиційних ресурсів з метою розширення і вдосконалення виробництва. Тому інвестиції як економічна категорія виконують функції забезпечення економічного зростання, підвищення виробничого і

конкурентного потенціалу господарюючих суб'єктів на мікроекономічному і макроекономічному рівнях.

Формування системи управління інвестиціями на виробничих підприємствах здійснюється виходячи з чіткого розуміння структури і змісту інвестиційної діяльності, яка в узагальненому вигляді включає три ітерації: акумулювання коштів для інвестування; вкладення інвестиційних ресурсів в об'єкти інвестування і забезпечення ефективності реалізації інвестицій [2].

Система управління інвестиційної діяльності, представляючи собою форму інституційного регулювання відносин між суб'єктом і об'єктом управління, повинна забезпечувати розв'язання завдань, зазначених на рис. 1.



Рис. 1. Комплекс завдань інвестиційної діяльності виробничого підприємства

Перше завдання, що пов'язано з організацією інвестиційної діяльності на виробничому підприємстві, полягає у формуванні інвестиційної програми, яка включає набір об'єктів інвестування, пов'язаних із послідовним і комплексним розвитком підприємства відповідно до обраної стратегії. Розробка і вдосконалення цілей і умов для їх ранжування та включення в програму може бути функцією інвестиційного комітету.

Інвестиційний комітет – це спеціальний орган, що складається з числа провідних фахівців підприємства і здійснює координацію діяльності всіх підрозділів і служб по формуванню і реалізації інвестиційних програм [3].

Безпосередня розробка інвестиційних проектів може здійснюватися відділом інвестицій, який буде проводити аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, організувати роботу з формування, аналізу, узгодження цін, тарифів і кошторисної документації, здійснювати розрахунки економічної ефективності бізнес-планів і техніко-економічного обґрунтування інвестиційних проектів, вести оперативний облік і моніторинг за реалізацією інвестиційних проектів, що включені в програму.

Формування інвестиційної програми підприємства в умовах дефіциту джерел фінансування інвестицій доцільно починати з визначення та розрахунку джерел і суми

інвестиційних ресурсів, які виступають лімітованим фінансово-економічним обґрунтуванням формування проекту зведеної інвестиційної програми підприємства. Далі, відділ інвестицій повинен формувати проект зведеної інвестиційної програми з розбивкою за напрямками джерел фінансування інвестицій і направити його на узгодження експертам з додаванням документації по обґрунтуванню кожного проекту:

- для оцінки коректності складання проектно-кошторисної документації, для підтвердження і узгодження вартості проектно-вишукувальних, будівельно-монтажних, пуско-налагоджувальних та інших будівельних робіт по об'єктах капітального будівництва;

- для проведення експертизи на предмет технологічної необхідності і важливості придбання обладнання, будівництва або реконструкції виробничих об'єктів;

- з метою перевірки повноти подачі матеріалів для формування інвестиційної програми, правильності використаної методики розрахунків представлених документів обґрунтування достовірності оцінки заявлених показників ефективності проектів.

Результати експертизи повинні бути основою письмового висновку [1].

Наступним кроком в діяльності відділу інвестицій повинно бути проведення коригування інвестиційної програми підприємства і, винесення на затвердження інвестиційного комітету проекту зведеної інвестиційної програми підприємства. Затверджена програма доводиться до відома відповідним службам в розрізі напрямів, джерел і форм фінансування інвестицій і показників ефективності. На її основі укладаються договори і складаються специфікації на виконання робіт і придбання обладнання [4].

В ході реалізації програми важливо вести загальний контроль її виконання (особливо своєчасності постачання обладнання, виконання будівельно-монтажних робіт, забезпечення фінансовими ресурсами) і надавати інвестиційному комітету підприємства щомісячний звіт про хід фінансування і освоєння інвестицій підприємства. Схематично розглянутий варіант покрокового формування інвестиційної програми представлено на рис. 2.

Особливе значення в ході реалізації ітерацій процесу формування вищезазначеної програми належить розрахунку потреби в інвестиційних ресурсах, виявлення і вибору їх джерел. Важливо зуміти обґрунтувати схеми фінансування проектів та оптимізації структури джерел залучення ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності підприємства.



Рис. 2 Процес формування і моніторингу виконання інвестиційної програми виробничого підприємства

Наступне завдання полягає в досягненні в процесі інвестиційної діяльності максимальної ефективності інвестицій та інвестиційної діяльності підприємства в цілому за умов імовірності виникнення ризику. Важливо оптимізувати цілі відносно величини ефекту від реалізації проектів і рівня ризику. Як правило, проекти з більшою рентабельністю є більш ризикованими. Це означає, що, з одного боку, необхідно реалізувати потенціал методів мінімізації інвестиційних ризиків (диверсифікації проектів, страхування та ін.); з іншого боку – розглянути можливість реінвестування капіталу, забезпечивши бажаний рівень ліквідності інвестицій [5].

Отже, в рамках системи управління інвестиційною діяльністю виробничого підприємства створюється необхідна суб'єктна структура, інформаційні мережі, обговорюється технологія розробки, коригування та моніторингу інвестиційної програми, визначається методична база прогнозування, планування, аналізу і оцінки ефективності інвестицій, завдяки чому забезпечується організаційний супровід реалізації інвестиційної програми.

Організаційний супровід інвестиційних програм включає:

- формування організаційно-технічних і фінансових умов, необхідних і достатніх для досягнення цілей програми;
- оцінку організаційно-технічного та фінансового потенціалу підприємства-виконавця програми;
- визначення організаційно-технічних і фінансових можливостей виконання умови реалізації інвестиційної програми на основі порівняльного аналізу їх відповідності для виявлення дестабілізуючих факторів, що обмежують можливості підприємств-учасників програми;
- формування організаційно-технічних заходів, що забезпечують приведення потенціалу підприємств-учасників у відповідність із заданими умовами реалізації інвестиційної програми [3].

Висновок. Таким чином, дослідження теоретико-прикладних аспектів управління інвестиційною діяльністю виробничого підприємства підтверджує, що їх реалізація в контексті особливостей здійснення інвестиційного процесу окремо взятого суб'єкта господарювання призведе до зростання ефективності зазначеної діяльності і оперативної роботи підприємства в цілому. Основані на існуючих теоретичних розробках прикладні програми впровадження систем управління інвестиційною діяльністю для кожного окремого підприємства, повинні враховувати специфіку його галузевої, виробничої і ринкової діяльності, що дозволить визначити найкращі шляхи залучення й використання інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : Підручник [для студ. Вищ. Навн. Закл.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
2. Акуленко В.Л. Аналіз теоретичних підходів до управління інвестиційною діяльністю підприємства / В.Л. Акуленко, І.В. Новикова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 3. – С. 66–73.
3. Овдій Л.І. Інвестування [Електронний ресурс] / Л.І. Овдій. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_222.
4. Пешко А.В. Інвестиційна стратегія управління компанією [Електронний ресурс] / А.В. Пешко, А.В. Назаренко // Державне будівництво. – 2007. – № 1 (ч. 2). – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-2/doc/2/01.Pdf>.
5. Тимошик Н.С. Особливості оперативного управління фінансовими інвестиціями / Н.С. Тимошик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 278–283.

Рецензент д.е.н., професор Зось-Кіор М.В.

УДК 330.1: 658

Климчук М.М., к.е.н., доцент

Київський національний університет будівництва і архітектури

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯМ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ІНВАЙРОМЕНТАЛЬНОГО ПРОСТОРУ

У статті запропоновано концептуальну модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору, що містить систему цілей, принципів та ґрунтуються на засадах концепції інвайроментальної економіки. В контексті дослідження надано пропозиції щодо структурності організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу.

Ключові слова: інвайроментальна економіка, енергозбереження, управління.

Климчук М.М.

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В УСЛОВИЯХ ИНВАЙРОМЕНТАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

В статье предложена концептуальная модель управления энергосбережением предприятий строительного комплекса в условиях инвайроментального пространства, содержащая систему целей, принципов и основывается на концепции инвайроментальной экономики. В контексте исследования даны предложения по структурности организационно-экономического механизма управления энергосбережением на предприятиях строительного комплекса.

Ключевые слова: инвайроментальная экономика, энергосбережение, управление.

Klymchuk M.

CONCEPTUAL MODEL OF MANAGEMENT ENERGY SAVING ON THE ENTERPRISES BUILDING COMPLEX IN CONDITIONS ENVIRONMENTAL SPACE

The paper proposes a conceptual model of the power management in enterprises building complex in terms environmental space containing a system of goals, principles and concepts based on the principles environmental economy. In the context of the study provided suggestions for structuring organizational and economic mechanism of power management in enterprises building complex.

Keywords: environmental economy, energy, management.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Актуалізація вирішення проблематики енергозбереження й підвищення рівня енергоефективності обумовлена значною енергозалежністю економіки країни. Відповідно до «Оновленої Енергетичної стратегії України на період до 2030 року», ЗУ «Про енергозбереження» пошук й реалізація оптимальних рішень, які надають можливість значно зекономити енергоресурси є одним з пріоритетів державної політики сьогодення [4-5]. Значний потенціал енергозбереження зосереджено на підприємствах будівельного комплексу, що потребує дослідження й розробки відповідно до новітньої концепції інвайроментальної економіки моделі управління, що надасть можливість підвищити рівень енергоефективності, зменшити техногенний вплив на навколишнє середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення проблеми. Фундаментальні засади управління енергозбереженням на підприємствах викладені у працях низки вчених: А. Амоші [1], Н. Білопольського [1], С. Войтка [2], В. Федоренка [1]. Проте, динамізм розвитку бізнес-середовища, потребує актуалізації уваги щодо проблем зниження техногенного навантаження на довкілля в

процесі використання ресурсів, тому науково обґрунтувати цей підхід доцільно на засадах інвайроментальної економіки.

Цілі статті. Мета статті полягає в розробці на засадах концепції інвайроментальної економіки концептуальної моделі управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Результати дослідження вказують на значний наявний потенціал енергозбереження в нашій країні. Досягнення Україною середнього значення енергоефективності за країнами ЄС надасть можливість знизити рівень енергоспоживання на 32,3 мтне, що відповідає близько 40 млрд кубометрів природного газу, а це, у свою чергу, майже дорівнює його споживанню й удвічі перевищує його імпорт у 2014 р. Найбільший потенціал енергозбереження було зосереджено у житловому секторі (11,0 мтне або 34%) та у промисловості (9,2 мтне або 28%). Близько п'ятої частини потенціалу енергозбереження зосереджено в секторі трансформації електроенергії на ТЕС (21%). Зменшення споживання енергії в будинках – це значна користь для навколишнього середовища, за рахунок зниження емісії вуглекислого газу. Технічний потенціал будинків на території ЄС визначає зниження емісії CO₂ на 460 млн. тонн на рік, що складає більше, ніж зобов'язання ЄС в рамках Кіотського протоколу. Наприклад, роботи, спрямовані на покращення енергетичної ефективності будинків, можуть забезпечити створення близько 530 тис. робочих місць для ЄС [7].

Постановка такого завдання викликає заінтересованість з боку науковців і практикуючих економістів [9-10], спонукає враховувати крім економічних й неекономічні цінності. На площині цих досліджень і виникла інвайронментальна економіка (Environmental Economics), яка ґрунтується на засадах бережливого ставлення до довкілля та реорганізації системи цінностей задля конвергенції результатуотворюючих факторів діяльності підприємства.

Як зазначає І.М. Репіна еволюція теорій управління свідчить, що впродовж останніх двохсот років в управлінні як науці відбувся логічний перехід від виробничого, маркетингового менеджменту до соціально-відповідального. Актуалізація переходу суспільного виробництва на модель інвайронментальної економіки ставить перед науковцями нові теоретико-методичні та прикладні завдання, а саме:

- уточнення місця інвайронментальної економіки в системі наукових знань;
- розробка міждисциплінарних підходів й методів дослідження закономірностей функціонування і розвитку суб'єктів господарювання в умовах інвайронментальної економіки;
- дослідження взаємозв'язків між заінтересованими особами в процесі активації економічних ресурсів і формування результату діяльності економічних систем;
- пошук шляхів раціонального ресурсовикористання та забезпечення стійкого розвитку [6].

Погоджуємось з думкою І.М. Репіної щодо зазначених завдань інвайроментальної економіки, але пропонуємо доповнити їх вивченням проблематики енергоресурсозбереження в умовах інвайроментального простору, доцільно визначити основні імперативи, сферу функціонування системи підвищення рівня енергоефективності та енергозбереження в інвайроментальному середовищі.

Трансформація господарського механізму функціонування виробничо-економічної системи в ракурсі інвайронментальної економіки, дефіцит енергоресурсів для потреб соціально-економічної сфери, а також тенденції розвитку енергоефективних технологій в будівництві, як пріоритет визначають формування в інвайроментальному просторі концептуальної моделі та ефективного організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу.

Враховуючи основну проблематику підвищення рівня енергоефективності підприємств будівельного комплексу в контексті концепції інвайроментальної економіки пропонуємо розробити концептуальну модель управління

енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору (Рис. 1.).



Рис. 1. Концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору (Запропоновано автором)

Відповідно до основних засад концепції «інвайроментальна економіка» нами надано пропозиції щодо вирішення проблематики розвитку системи енергозбереження підприємств будівельного комплексу: зниження рівня енергомосткості виробництва будівельних матеріалів, виконаних робіт, наданих послуг; створення економічного механізму мотивації підвищення рівня енергоефективності; зменшення втрат паливно-енергетичних ресурсів шляхом здійснення організаційних, технічних, технологічних та інших заходів, зокрема оновлення основних фондів, модернізація виробничих потужностей, запровадження енергоефективних технологій; оптимізація структури регіонального енергетичного балансу шляхом заміщення природного газу енергоресурсами, отриманими з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, насамперед на об'єктах соціальної сфери, зниження техногенного навантаження на довкілля.

Висновки. В контексті проведеного дослідження запропонована концептуальна модель управління енергозбереженням підприємств будівельного комплексу в умовах інвайроментального простору, що містить систему цілей та принципів, що ґрунтуються на засадах концепції інвайроментальної економіки й надає можливість реалізації заходів енергозбереження на підприємствах будівельного комплексу.

Ідентифіковано структурність й підходи щодо формування організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу. У процесі дослідження надано пропозиції щодо структурності організаційно-економічного механізму управління енергозбереженням на підприємствах будівельного комплексу, яка містить низку механізмів інформаційно-аналітичного, інфраструктурного, організаційного та нормативно-правового забезпечення, а також механізми монетаризації субсидій/пільг, фінансування упровадження заходів енергозбереження, реалізації політики енергоефективності, мотивації енергозбереження, «Passivehouse», «GreenLease», енергоаудиту, енергоменеджменту, енергетичної сертифікації будівель та економічний механізм енергозбереження.

Список використаних джерел:

1. Амоша А. Экономические подходы к эффективному использованию энергетических ресурсов / А. Амоша, В. Федоренко, Н. Белопольский // *Економіка та держава*. – 2008. – № 1. – С. 4–7.
2. Багров М.В., Костріков С.В., Черваньов І.Г. До питання формалізації інвайронментального виміру сталого соціально-економічного розвитку суспільства./ М.В.Багров, С.В.Костріков, І.Г.Черваньов // *Геополітика и Экогеодинамика регионов* —2008. —№ 1—2. — С. 5—15.
3. Войтко С. Системний аналіз енергетичної безпеки країн: аспект використання відновлювальних джерел енергії / С. Войтко // *Економічний форум : науковий журнал*. – Луцьк : ЛНТУ, 2013. – Вип. 4/2013. – С. 29–34
4. Про енергозбереження : Закон України від *від 01.07.94* № 74/94-ВР. : за станом на 09.05.2015/ Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/94>.
5. Проект «Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.» // Офіційний веб-сайт Міністерства енергетики та вугільноїпромисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=222035&cat_id=2
6. Репіна І. М. Генезис результату діяльності підприємства на шляху до інвайроментальної економіки / І.М. Репіна // *Стратегія економічного розвитку України*. № 36 (2015)- С. 45-52
7. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13.07.2016 «Про схвалення Концепції впровадження механізмів стабільного фінансування заходів з енергоефективності» № 489-р — [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249189954>
8. Сотник, І. М. Управління ресурсозбереженням: соціо-еколого-економічні аспекти: монографія / І. М. Сотник. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 499 с.
9. Ahmed M.Hussen Principles of environmental economics and sustainability: an integrated economic and ecological approach: London [u.a.] : Routledge, 2013—417 p.
10. Daly H.E., Farley J., Ecological Economics: Principles and Applications: Island Press, 2010 — Secodition. — 539 p.

Рецензент д.е.н., професор Рижаква Г.М.

УДК 33. 137. 2: 68. 0

Коваленко Н.М., к.е.н., доцент

Гнатко П.Ю., магістр

Вініковецький О.А., магістр

Запорізький національний університет

РОЗРОБКА БІЗНЕС-СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ З УРАХУВАННЯМ СИТУАЦІЙНОГО ПІДХОДУ

У публікації проаналізовано стан вітчизняної туристичної галузі. Авторами проведено діагностику бізнес-процесів одного з провідних підприємств туристичного бізнесу Запорізького регіону, було досліджено показники його фінансово-економічної діяльності, визначено основні сильні та слабкі сторони, загрози і можливості. У статті наголошено на необхідності розробки стратегії компанії з врахуванням мінливості, рухливості та невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовища, що передбачає впровадження ситуаційного підходу, основи якого базуються на знаннях, вміннях та інтуїції топ-менеджменту. Автори запропонували механізм розробки та реалізації бізнес-стратегії підприємствами туристичної галузі з урахуванням ситуаційного підходу.

Ключові слова: стратегія, бізнес, зовнішній вплив, ситуаційний підхід, туризм, туристичні потоки.

KovalenkoN. ,GnatkoP., VinikovetskyO.

BUSINESS STRATEGIES DEVELOPMENT BY TOURISM INDUSTRY ENTERPRISES CONSIDERING SITUATIONAL APPROACH

The status of the local tourism industry has been analyzed. The authors of the article diagnosed the business processes of one of the leading tourism enterprises of Zaporizhzhia region. The indicators of its financial and economic activities have been researched; the main merits and flaws, threats and opportunities have been defined. The article emphasizes the need to develop a company strategy taking into account variability, mobility and uncertainty of external and internal environment, which implies situational approach, on the basis of knowledge, skills and top management intuition, to be brought into effect. The authors have offered business-strategy-design-implementation-mechanism to the tourism industry by following situational approach.

Key words: strategy, business, outside influence, situational approach, tourism, tourist flow.

Коваленко Н. Н., Гнатко П. Ю., Вениковецкий А. А.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ С УЧЕТОМ СИТУАЦИОННОГО ПОДХОДА

В публикации проанализировано состояние отечественной туристической отрасли. Авторами проведена диагностика бизнес-процессов одного из ведущих предприятий туристического бизнеса Запорожского региона, были исследованы показатели его финансово-экономической деятельности, определены основные сильные и слабые стороны, угрозы и возможности. В статье отмечается необходимость разработки стратегии компании с учетом изменчивости, подвижности и неопределенности внешней и внутренней среды, предусматривающий внедрение ситуационного подхода, основы которого базируются на знаниях, умениях и интуиции топ-менеджмента. Авторы предложили механизм разработки и реализации бизнес-стратегии предприятиями туристической отрасли с учетом ситуационного подхода.

Ключевые слова: стратегия, бизнес, внешнее воздействие, ситуационный подход, туризм, туристические потоки.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасна динаміка розвитку вітчизняної економіки вимагає нагальної адаптації системи менеджменту на всіх рівнях і формах бізнес-утворень. Одним із стратегічних напрямів підвищення ефективності

підприємництва України є розвиток туристичної галузі та взаємовідносинна рівні держави та регіонів. Згідно «Концепції розвитку Запорізького регіону» особливе місце уї економічному розвитку займає саме туристична галузь. Туристична інфраструктура регіону включає готель ПАТ «Інтурист - Запоріжжя» основною метою діяльності якого є задоволення потреб ринку в послугах і продукції, розширення їх асортименту, підвищення їх конкурентоспроможності, ефективне управління майном, одержання прибутку на вкладений капітал, забезпечення виробничого і соціального розвитку готелю. Створення сталої моделі розвитку бізнес-одиниць індустрії туризму на основі використання ефективної стратегії є найбільш істотним важелем, спроможним забезпечити оздоровлення національної економіки. Виходячи з вищенаведеного, в умовах сьогодення актуалізується проблема розробки та прийняття управлінських рішень, які вимагають від керівництва застосування інструментарію ситуаційного менеджменту з метою своєчасного реагування на непередбачувані зміни зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Стратегії розвитку туризму, як потужного фактору активних пошуків нових форм територіальної організації які забезпечуватимуть отримання додаткових прибутків від вигідної взаємодії економічних бізнес-суб'єктів досліджувались провідними науковцями. Серед українських та зарубіжних науковців – економістів, які торкаються у своїх роботах проблем розвитку туризму у контексті формування та реалізації бізнес-стратегій, доцільно виділити праці: Ансоффа І. [1], Кальченко А., Крикавського Є., Тридіда О. [2], Фатхутдінова Р. [3], Цимбала С. [4], Шульгіна Л. [5] та інших. Аналіз публікацій дозволяє визначити, що науковці сходяться на тому, що підвищення ефективності управління туристичним бізнесом на регіональному рівні може бути забезпечене активними застосуванням ситуаційних концептів менеджментом відповідних туристичних компаній. Це дозволить узгодити процеси формування туристичних потоків з постійним та неконтрольованим впливом факторів зовнішнього середовища. Отже, додаткової уваги дослідників вимагають теоретико-практичні аспекти розробки та реалізації ситуаційного менеджменту бізнес-стратегій, в тому числі у сфері туризму.

Цілі статті. Побудова механізму розробки та впровадження бізнес-стратегій ситуаційного менеджменту підприємствами туристичного бізнесу в контексті завдань їх розвитку та за умов максимального врахування турбулентності сучасного ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В економічній практиці існує безліч варіантів змісту та значення поняття стратегія. Спочатку воно мало військове значення й означало мистецтво знаходити оптимальний шлях до досягнення перемоги. В існуючих умовах стратегія – це інструмент, який може допомогти компанії, яке опинилось в умовах нестабільності. Аналіз наукової думки практиків-економістів щодо визначення категорії «стратегія» можна розділити на три основні підходи (рис. 1).

Стратегія		
спосіб досягнення цілей підприємства	набору правил прийняття рішень	комплексний підхід(спосіб, засіб, напрям діяльності, програма)
А. Чандлер	І. Ансоф [1]	Р. Фатхутдінов [3]
«визначення основних довгострокових цілей і завдань підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення поставлених цілей»	«стратегія – це перелік правил для ухвалення рішень, якими організація керується у своїй діяльності»	«план і напрямок дій, які визначають розподіл ресурсів, фіксують зобов'язання по здійсненню певних дій у часі для досягнення поставлених цілей»

Рис. 1. Підходи до визначення «стратегії»

На нашу думку, найбільш повно відображає сутність категорії «стратегія» (рис. 1) саме комплексний підхід, оскільки він демонструє особливість кожного підприємства, тобто містить елементи його місії. Стратегія забезпечує відповідний порядок розвитку бізнесу, тобто при її розробці, реалізації між різними рівнями прийняття стратегічних рішень не повинно бути конфліктів. Узгодженість у діях менеджерів дозволить підприємству набути єдиного напрямку розвитку бізнесу.

В сучасних умовах, що характеризуються нестабільністю, невизначеністю, складністю та рухливістю особливої актуальності набувають концепції ситуаційного менеджменту.

Ситуаційний менеджмент є інструментом управління в ситуаціях, які виникають у наслідок того, що керівництво не спроможне вчасно розпізнати та передбачити загрози, проаналізувати їх симптоми, розробити заходи щодо зменшення їх негативних наслідків, та відповідно не встигає зреагувати на зміни, що виникають в умовах нестабільності. Як самостійна галузь науки та професійної діяльності, він спрямований на забезпечення успішного функціонування організаційної структури, досягнення поставлених цілей шляхом раціонального використання наявних ресурсів відповідно до ситуації, що склалася у визначений період часу. Ситуаційність в управлінні визначає, що не може бути єдиного універсального рішення, набору інструментів менеджменту в різних умовах. Основні засади використання ситуаційного менеджменту на підприємствах з метою їх ефективного функціонування вимагають з одного боку – аналізу можливостей розвитку бізнес-стратегій, а з іншого – здатності враховувати та протидіяти факторам, що його визначають [6].

Держави постіндустріального етапу розвитку давно визначили, що туризм відіграє істотну роль у стимулюванні економічного розвитку і приносить суттєву вигоду. Отже, вважаємо, що одним з пріоритетних напрямів підвищення ефективності реалізації бізнес-стратегій для сучасних туристичних компаній є одночасне поліпшення умов життєдіяльності людини та задоволення її матеріальних і духовних потреб, організація дозвілля, відпочинку та оздоровлення населення та підвищення якості життя.

Українські реалії свідчать, що туризм – як бізнес-сфера економіки країни має негативні сучасні тенденції розвитку (рис. 2).



Рис. 2. Туристичні потоки [6]

Аналіз статистичної інформації [6] свідчить, що кількість туристів, що виїжджають за кордон має тенденцію до збільшення (що майже на 704 тис. осіб більше

або на 3% у порівнянні з 2014 роком), кількість осіб, які бажали відвідати Україну зменшилася і склала 12428286 осіб, що на 284 тис. осіб (3%) менше ніж у 2014 році.

Таблиця 1

Динаміка в'їзного туризму в Україні, 2011-2015 рр. [6]

Рік	Кількість які в'їхали	Із них – за метою поїздки						
		службова	туризм	приватна	навчання	працевлаштування	імміграція	культурний обмін
2015	12428286	41169	137906	11525239	101	1304	2314	720253
2014	12711507	49437	146804	9696854	1109	786	2496	2814021
2013	24671227	167416	488496	18167742	283	330	5088	5841872
2012	23012823	350224	940052	16795240	23813	9102	40419	4853973
2011	21415296	644992	1225954	19180171	59169	16143	64796	224071
Абсолютне відхилення та темп приросту (%)								
2015-2014рр.	-283221	-8268	-8898	1828385	-1008	518	-182	-2093768
	-2,23%	-16,72%	-6,06%	18,86%	-90,89%	65,90%	-7,29%	-74,40%
Абсолютне відхилення та темп приросту (%)								
2012-2011 рр.	1597527	-294768	-285902	-2384931	-35356	-7041	-24377	4629902
	7,46%	-45,70%	-23,32%	-12,43%	-59,75%	-43,62%	-37,62%	2066,27%

Дані табл. 1 демонструють несприятливі тенденції, що сформувались для розвитку бізнесу в туристичній галузі на макрорівні. Аналіз мікрорівня, а саме фінансово-економічні показники діяльності підприємства туристичного бізнесу ПАТ «Інтурист-Запоріжжя» [8] підтверджують існуючі тенденції галузі в цілому. В табл. 2 проаналізовано основні фінансово-економічні показники діяльності ПАТ «Інтурист-Запоріжжя» на основі форми 2 «Звіт про фінансовий результати».

Таблиця 2

Аналіз фінансово-економічних показників ПАТ «Інтурист-Запоріжжя», 2013-2014 рр.

Показник	Формула розрахунку	2013 р.	2014 р.	Відхилення
Рентабельність сукупного капіталу	ф. 2р. 2290/ ф. 1р. 1900	0,00	0,00	0,00
Рентабельність власного капіталу	ф. 2р. 2350/ ф. 1р. 1495	0,00	0,00	0,00
Валова рентабельність продажів	ф. 2р. 2090/ ф. 2р. 2000	0,30	0,21	-0,08
Операційна рентабельність продажів	ф. 2р. 2190/ ф. 2р. 2000	0,12	0,00	-0,12
Чиста рентабельність продажів	ф. 2р. 2350/ ф. 2р. 2000	0,00	0,00	0,00
Валова рентабельність виробництва	(ф. 2р. 2090/ ф. 2р. 2050) *100%	-0,42	-0,27	0,15
Чиста рентабельність виробництва	(ф. 2р. 2350/ ф. 2р. 2050) *100%	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	ф. 2р. 2350/ 0,5 (ф. 1р. 1495(гр. 3) + р. 1495(гр. 4))	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт рентабельності активів	ф. 2р. 2350/ 0,5 (ф. 1р. 1300(гр. 3) + р. 1300(гр. 4))	0,00	0,00	0,00
Коефіцієнт рентабельності продукції	(ф. 2(р. 2190 + р. 2180 – р. 2120))/ (ф. 2(р. 2050 + р. 2130 + р. 2150))	-0,14	0,03	0,18

Стабільне значення коефіцієнту рентабельності активів (0 тис. грн.) свідчить про негативну діяльність підприємства у 2013- 2014 рр. Аналогічна ситуація спостерігається зі значенням коефіцієнту рентабельності власного капіталу, яка свідчить про те, що у 2013 р. на 1 грн. прибутку туристичної компанії припадало 0 грн. власного капіталу, у 2014 р. показник залишився на тому ж рівні. Загалом рівень рентабельності у 2014 році значно знизився, майже по всім показникам. Це спричинено нестабільною економічною та політичною ситуацією в Україні та в регіоні зокрема.

Для забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємства потрібно визначити основні напрямки його розвитку на перспективу збудованою матриці сильних-слабких сторін, загроз-можливостей діяльності компанії ПАТ «Інтурист-Запоріжжя»(рис. 3).

Середа Підприємство	Можливості (О) 1. Впровадження нових технологій; 2. Сталий попит на продукцію; 3. Надходження приватного і іноземного капіталу в дану галузь; 4. Широкий ринок збуту послуг.	Загрози (Т) 1. Економічна нестабільність; 2. Обмеження рентабельності продукції; 3. Політична нестабільність; 4. Коливання валютного курсу
Сильні сторони (S) 1. Вигідне розташування у центрі міста; 2. Комфортні номери різного рівня; 3. Сервіс найвищого рівня 4. Розгалужена інфраструктура; 5. Затишок та безпека	Сила та можливості - Здійснення нових технологій при здійсненні стратегічного планування; - Підвищення якості наданих послуг і зниження її собівартості за рахунок покращення матеріально-технічного стану підприємства.	Сила та загрози - Попередження ризику щодо підвищення валютного курсу завдяки грошовим зекономленим резервам; - Підвищення якості та зниження собівартості за рахунок капітального ремонту основних засобів; - Впровадження на підприємстві більш економічного матеріально-технічного забезпечення.
Слабкі сторони (W) 1. Наявність валютних кредитів; 2. Велика кількість конкурентів; 3. Відсутність співпраці з іншими підприємствами, організаціями.	Слабкі сторони та можливості - Розширення ринку збуту за рахунок співпраці з іншими підприємствами, організаціями; - Розширення асортименту та використання прибутку для погашення заборгованостей.	Слабкі сторони та загрози - Конкуренти можуть надавати послуги за нижчою ціною; - Збільшення цін на валютному ринку може призвести до неможливості виплати кредитів.

Рис. 3. SWOT-аналіз ПАТ «Інтурист-Запоріжжя»

Управлінські рішення менеджменту туристичної компанії ПАТ «Інтурист-Запоріжжя» на даний час можна охарактеризувати як недостатньо ефективні, оскільки розраховані у дослідженні основні фінансово-економічні показники діяльності компанії демонструють негативну або стабільно-негативну динаміку. SWOT-аналіз сильних-слабких сторін, загроз-можливостей виявив, що керівництву підприємства потрібно звернути увагу на кардинальну зміну стратегії поведінки та впровадити для застосування нові підходи до управління бізнесом. В даному контексті топ-менеджменту можна порекомендувати зміну орієнтирів під час планування діяльності компанії, приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо планування та реалізації стратегії відповідно до реальної ситуації на ринку. Саме інструменти ситуаційного менеджменту на сьогодні є такими методами управління, які дозволять максимально врахувати значну кількість складно прогнозованих факторів зовнішнього макро- та мікросередовищ.

Для підвищення ефективності процесу планування та реалізації бізнес-стратегій з врахуванням ситуаційного підходу до управління підприємствами туристичної галузі необхідно застосовувати механізм запропонований на рис.4.

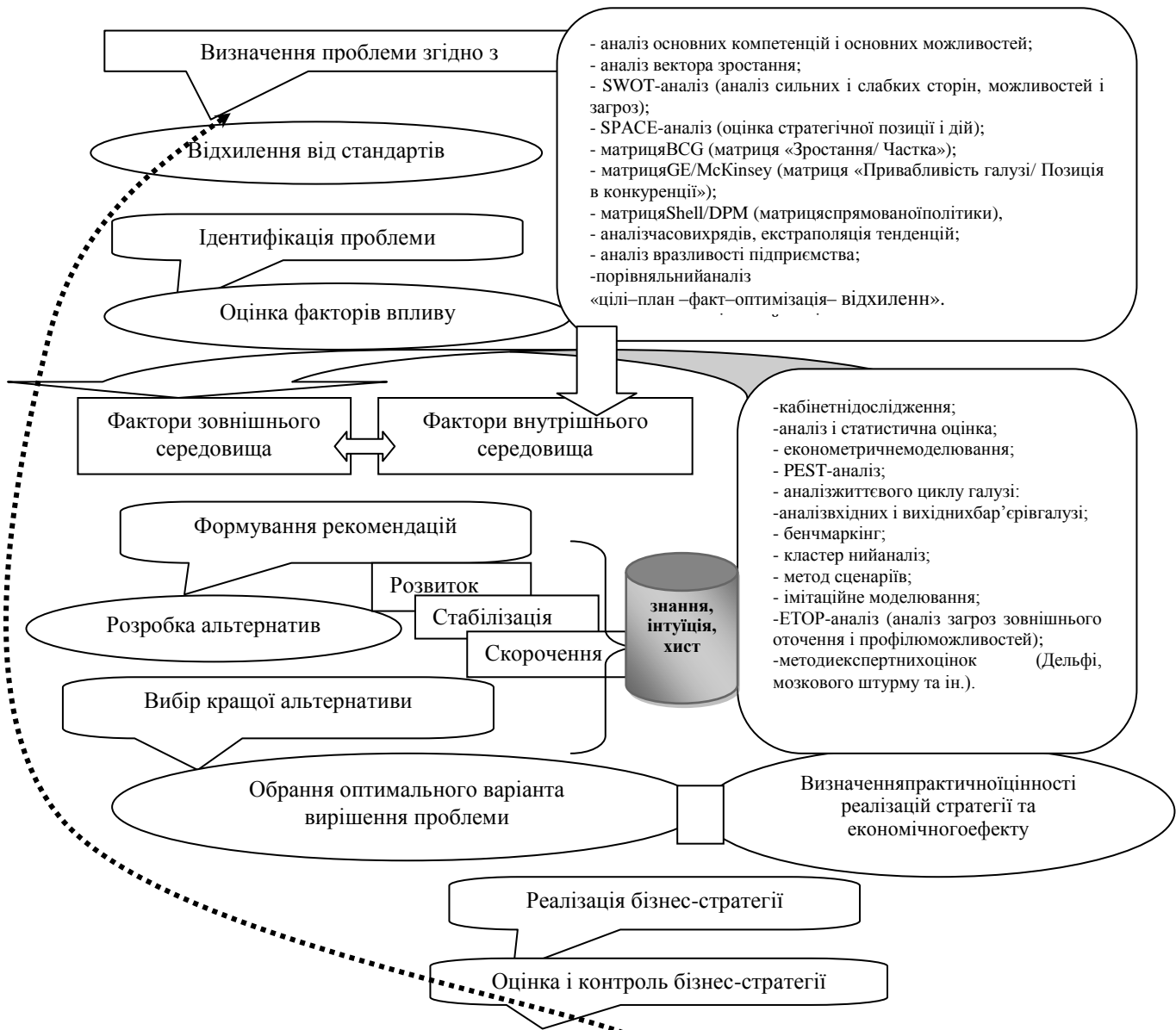


Рис. 4. Механізм розробки та реалізації бізнес-стратегії з урахуванням ситуаційного підходу до управління

Враховуючи значне коло непрогнозованих, мінливих факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а також елементів, які впливають на прийняття управлінських рішень діяльності ПАТ «Інтурист-Запоріжжя», розробити та підтримати необхідний вектор розвитку компанії вважається можливим за умови постійного корегування показників діяльності компанії відповідно до змін бізнес-ситуації.

Висновки. В ринковому середовищі, що характеризується значною складністю та рухливістю, особливого значення набуває здатність підприємства адаптувати свою основну діяльність за рахунок впровадження сучасних концепцій ситуаційного менеджменту. З метою впровадження запропонованого механізму ПАТ «Інтурист-Запоріжжя» необхідно вживати упереджувальні заходи, оцінювати можливості та проблеми, вносити корективи на певних стадіях процесу управління з метою пом'якшення негативного впливу. Крім того, топ-менеджмент компанії повинен визначити сукупність конкретних прийомів, які можуть бути вжиті для зміни ситуації, що прогнозується, на їх користь.

Отже, нестабільні умови на ринку туристичних послуг вимагають від топ-менеджменту концентрації уваги на управлінських рішеннях, вибір та придатність яких визначається ситуацією. Оскільки існує безліч «складно прогнозованих» факторів (як внутрішнього, так і зовнішнього середовища), тому найефективнішим управлінським методом у конкретній ситуації є той, який найбільше їй відповідає. У такому разі успіх ситуаційного менеджменту бізнес-стратегії значно залежить від об'єктивного визначення найбільш значимих факторів, що впливають на процес прийняття управлінських рішень та поєднуються в межах узгодженого алгоритму. Сам процес прийняття управлінського рішення повинен проходити усі етапи, які заключає у себе будь-який організаційно - управлінський процес. Тому керівник повинен розуміти не тільки основи управління на підприємстві, а й бути спеціалістом високої категорії з управління та психології менеджменту, мати розвинуту бізнес-інтуїцію та підприємницький хист.

Список використаних джерел:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / Игорь Ансофф. – М. : Экономика, 2006. – 358 с.
2. Тридід О. М. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Тридід О. М.; Донецьк: нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 31 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: Учебное пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 2011. – 308 с.
4. Цимбал С.В. Формування стратегій диверсифікації підприємств автомобільного транспорту / С.В. Цимбал // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – Луганськ, 2009. – № 11(141). – С. 234-238.
5. Сухарева К. В. Ситуаційний менеджмент зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства ПАТ «Мотор Січ» // К. В. Сухарева, В. І. Єфіменко. – Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 50-56.
6. Туризм. Державна служба статистики [Електронні ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Шульгіна Л.М. Інноваційний розвиток підприємств: формування стратегій : монографія / Л.М. Шульгіна, В.В. Юхименко; Нац. техн. ун-т України «КПІ». – К. : UninvestPrePress, 2015. – 212 с.
8. ПАТ «Інтурист-Запоріжжя» [Електронні ресурс]. - Режим доступу: http://intourist.pat.ua/emitents/reports/year/2012/app_37_12

УДК 332.13

Кривов'язюк І.В., к.е.н., професор

Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент

Волинчук Ю.В., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ДИНАМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті узагальнено підходи до трактування та запропоновано авторське визначення категорії «капіталізація підприємства». Розроблено авторську класифікацію видів капіталізації підприємства. Визначено характерні особливості та уточнено функції капіталізації підприємства за основними формами її прояву. Розкрито систему соціально-економічних вигід капіталізації підприємства.

Ключові слова: розвиток підприємства; капіталізація підприємства; ринкова капіталізація підприємства; маркетингова капіталізація підприємства; реальна капіталізація підприємства.

Kryvovyazyuk I., Pushkarchuk I., Volynchuk Y.

CAPITALIZATION AS THE BASIS FOR DYNAMIC DEVELOPMENT ENTERPRISES

The approaches to the interpretation of the category of «capitalization of an enterprise» are generalized and author definition of this category is proposed in the article. The authors approaches to classification of types of capitalization of an enterprise are developed. Outstanding characteristic of the capitalization of the enterprise for the basic forms of its manifestation are determined and functions performed by them are clarified. The system of socio-economic benefits of capitalization of an enterprise is developed.

Keywords: development of an enterprise; capitalization of an enterprise; the market capitalization of an

enterprise; marketing capitalization of an enterprise; real capitalization of an enterprise.

Кривовязюк І.В., Пушкарчук І.Н., Волинчук Ю.В.

КАПИТАЛИЗАЦИИ КАК ОСНОВА ДИНАМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье обобщены подходы к трактовке и предложено авторское определение категории «капитализация предприятия». Разработано авторскую классификацию видов капитализации предприятия. Определены характерные особенности и уточнены функции капитализации предприятия за основными формами ее проявления. Раскрыто систему социально-экономических выгод капитализации предприятия.

Ключевые слова: развитие предприятия, капитализация предприятия; рыночная капитализация предприятия; маркетинговая капитализация предприятия; реальная капитализация предприятия.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Основним каталізатором соціально-економічного розвитку будь-якої держави є динамічний розвиток підприємств, головним індикатором якого слугує рівень їх капіталізації. Водночас рівень капіталізації підприємства засвідчує і його конкурентоспроможність, фінансову стабільність, інвестиційну привабливість. Саме на основі показника капіталізації формуються зарубіжні рейтинги успішності підприємств і він є визначальним в оцінці перспектив розвитку бізнес-структур.

Станом на сьогодні рівень капіталізації українських підприємств є вкрай низьким. Як результат – їх низька спроможність залучати кредитні ресурси задля модернізації активів через низьку заставну вартість майна. До того ж в умовах «дешевого бізнесу» ускладнюється пошук інвесторів. Ситуація погіршується недостатнім рівнем розвитку лізингових операцій, дорожнечою і важкодоступністю банківського кредитування в Україні. Тому особлива увага в сучасній економічній науці та практиці господарювання повинна бути зосереджена на проблематиці капіталізації підприємств як зі сторони науковців, так і управлінців, фінансових менеджерів, акціонерів і спеціалістів фінансового ринку. Насамперед, наукові пошуки варто спрямувати у напрямі обґрунтування теоретичних та практичних аспектів капіталізації підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій, у яких започатковано вирішення проблеми. Варто зауважити, що в радянській економічній науці у другій половині ХХ століття проблематика капіталізації підприємств практично не досліджувалась. Нині обґрунтуванню теоретико-методологічних та прикладних засад капіталізації підприємств в українській економічній літературі також приділяється недостатньо уваги, хоча й інтерес до даної проблематики серед вітчизняних науковців зростає. І загалом економічна наука у тематиці капіталізації підприємства представлена працями таких вітчизняних і зарубіжних науковців як О. Абрамов [1], В. Андрійчук [2], А. Артеменков [3], В. Бархатов [4], Н. Брюховецька [5; 17], І. Булеєв [17], Д. Волошин [6], Е. Гальцева [7], В. Горячук [8], А. Гриценко [9], М. Дедкова [10], С. Журавін [11], І. Журавльова [12], Ш. Идрисов [13], В. Казінцев [14], М. Калиниченко [15], М. Козоріз [18], В. Корнеєв [19], Т. Малова [20], В. Медиков [21], Л. Мельник [22], А. Молчан [23], Ю. Нестеренко [24], В. Панченко [25], О. Побурко [26], М. Потетюєва [27], Л. Пронько [28; 29], А. Реук [30], А. Романова [31], Л. Рудель [32; 33], А. Турило [34]. Г. Хотинская [35; 36], Т. Купеленд [37] та інші.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Дослідження учених обмежуються об'єктами їх досліджень. Водночас науковці більше цікавляться кількісною стороною даної проблематики, досліджуючи та удосконалюючи методологічні засади капіталізації підприємств. Разом з тим, основним чином, увага дослідників акцентується на одній з форм капіталізації підприємств, а саме – ринковій капіталізації, що має відношення лише до однієї з організаційно-правових форм

підприємств – акціонерних товариств, що в українській практиці господарювання хоча і є досить поширеною, проте свої функції потрібною мірою не виконує. Таким чином, економічна теорія потребує подальших досліджень концептуальних засад капіталізації підприємств, незалежно від їх організаційно-правової форми. Також мало висвітленими в економічній літературі є роль і об’єктивна необхідність капіталізації у забезпеченні динамічного розвитку підприємств.

Цілі статті полягають в обґрунтуванні теоретичних засад та визначенні соціально-економічних вигід капіталізації підприємств задля забезпечення їх динамічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У найбільш широкому розумінні капіталізація розглядається як фундаментальний процес, зміст якого полягає у підвищенні вартості капіталу, що належить суб’єктам усіх рівнів господарювання у результаті росту їх виробничого потенціалу та ефективності діяльності [20, с. 287; 23].

Щодо категорії «капіталізація підприємства», то проведений теоретичний аналіз дозволяє стверджувати про багатогранність підходів науковців до її розгляду та розходження у поглядах щодо трактування (табл. 1).

Отже, багатогранність категорії «капіталізація підприємства» проявляється в її тлумаченні: як процесу підвищення вартості підприємства; як процесу перетворення різноманітних ресурсів підприємства у капітал; як процесу накопичення і приросту капіталу підприємства; як ринкової оцінки вартості підприємства; як методу оцінки вартості активів підприємства; як системи фінансово-економічних відносин з приводу накопичення капіталу; як ринкової вартості підприємства; як показника ефективності бізнес-процесів підприємства; як показника ринкової оцінки вартості підприємства.

Таблиця 1

Підходи до визначення категорії «капіталізація підприємства»

Автори та джерела	Підходи до трактування категорії «капіталізація підприємства»	Слабкі сторони підходу
1	2	3
Капіталізація як процес		
О. Побурко [26, с. 7], Л. Рудель [32, с. 90; 33, с. 128]	процес перетворення різноманітних ресурсів підприємства в капітал – вартість, здатну перетворюватись у додану вартість	не розкрито усі аспекти цієї складної категорії, випущено з уваги основну ознаку процесу капіталізації – нарощення капіталу
Т. Малова [20], А. Романова [16, с. 102]	процес підвищення вартості підприємства	не враховано іншого важливого аспекту капіталізації – приросту власного капіталу підприємства
В. Андрійчук [2, с. 11]	процес формування капіталу підприємства шляхом накопичення власних доходів	економічний зміст капіталізації підприємства полягає не просто у нагромадженні, чи формуванні капіталу, а – прирості прибутковості та нарощуванні вартості бізнесу на цій основі
Л. Пронько [29, с. 88], М. Потетюєва і С. Потетюєв [27, с. 227], В. Горячук [8]	це процес нагромадження капіталу підприємства	
Н. Брюховецька [5, с. 225], М. Потетюєва і С. Потетюєв [27, с. 227], В. Горячук [8]	процес використання частини доданої вартості (нарощеного доходу, вартості, прибутку) на розширення виробництва, виробничий розвиток, приріст прибутку, інші цілі	зосередження уваги лише на одній з форм прояву капіталізації – реальній капіталізації підприємства
А. Артеменков [3, с. 54]	процес вкладання коштів у прибуткові підприємства задля отримання доходів	поза увагою дослідників лишилися неприбуткові підприємства, що так, як і прибуткові, залучають інвестицій
Л. Мельник [22, с. 26], А. Турило [34, с.160]	процес спрямування коштів на розвиток та розширення підприємницької діяльності	капіталізація не обмежується процесами спрямування коштів на розвиток та розширення діяльності

продовження таблиці 1

1	2	3
Капіталізація як оцінка		
Ш. Ідрисов [13]	оцінка капіталу підприємства за поточними ринковими цінами	1) неправильним є отожднення капіталізації підприємства із оціночним процесом, адже оцінка вартості капіталу підприємства є засобом встановлення її рівня; 2) коректнішим у межах такого підходу буде розгляд капіталізації підприємства як процесу нарощення вартості бізнесу
І. Булеєв, Н. Брюховецька та інші [17, с. 29], Ш. Ідрисов [13], Л. Рудель [32, с. 90; 33, с. 128]	вартісна оцінка майна підприємства	
Д. Волошин і А. Локтев [6, с. 38], Ю. Нестеренко і Е. Асатиани [24, с. 27]	ринкова оцінка вартості компанії на фондовому ринку	
Капіталізація як метод оцінки		
Л. Рудель [32, с. 90; 33, с. 128]	метод оцінки вартості активів підприємства	правильніше розглядати оцінку рівня капіталізації підприємства як метод оцінки його вартості
Капіталізація як фінансово-економічні відносини		
М. Козоріз [18, с. 43]	фінансово-економічні відносини між підприємствами щодо розподілу, оцінки, використання власного капіталу	не враховуються процеси формування, відтворення та нарощення власного капіталу
С. Журавин, В. Немцев, М. Лозова [11, с. 12]	система економічних відносин з приводу накопичення капіталу через спрямування частини прибутку на збільшення обсягів використовуваного капіталу	акцент лише на процесах накопичення капіталу, однак неналежний подальший розподіл та неефективне його використання обумовлюватимуть декапіталізацію
Капіталізація як показник		
В. Медиков і Д. Бобошко [21]	показник ринкової оцінки вартості компанії на фондовому ринку, що визначається як добуток ринкової ціни акцій на їх кількість в обороті	1) розуміння капіталізації підприємства зводиться лише до однієї з форм її прояву – ринкової капіталізації підприємства; 2) не враховуються підприємства, що ще не вийшли на фондовий ринок, та для яких це не є пріоритетним завданням, тобто підприємства іншої організаційно-правової форми
Ш. Ідрисов [13]	об'єктивний показник ефективності бізнес-процесів корпорацій	
А. Романова [31, с. 102]	показник, яким можна охарактеризувати підприємство у конкретний момент часу	
Капіталізація як вартість		
А. Абрамов [1, с. 50], Ш. Ідрисов [13]	ринкова вартість підприємства, що визначається ринковою ціною її випущених і тих, що знаходяться в обороті, акцій	підхід не враховує акціонерні товариства, акції яких не розміщені на біржі, а також підприємства інших організаційно-правових форм, що також характеризуються вартістю

*авторська розробка

Відтак, учені капіталізацію підприємства асоціюють із процесом, оцінкою, фінансово-економічними відносинами, вартістю і показником. Капіталізацію підприємства з точки зору категорії процес можна розглядати як приріст капіталу, з точки зору оцінки – як вартість капіталу у певний момент часу [30], з точки зору фінансово-економічних відносин – як систему таких відносин з приводу формування, розподілу, використання та накопичення капіталу, з точки зору вартості – як вартісну характеристику підприємства, з точки зору показника – як критерій фінансової спроможності підприємства, ефективності бізнес-процесів.

У більшості науковці відстоюють відразу декілька підходів до розгляду категорії «капіталізація підприємства», намагаючись не упустити важливих аспектів цієї категорії та розширюючи її зміст.

Вважаємо, трактування даної категорії повинне визначати економічну сутність, методи та цілі капіталізації підприємства. З цих позицій, а також узагальнюючи та систематизуючи підходи науковців, під капіталізацією підприємства пропонуємо розуміти процес нарощення його власного капіталу шляхом, насамперед,

реінвестування прибутку, входження на фондовий ринок, розвитку інтелектуального потенціалу, підвищення ділової репутації та примноження нематеріальних активів, задля розвитку й розширення підприємницької діяльності, забезпечення приросту прибутковості й на основі цього отримання додаткових соціально-економічних вигід (ефекту), що загалом сприятиме росту вартості бізнесу.

На основі сформульованого тлумачення капіталізації підприємства, можна визначити основні її характеристики: приріст власного капіталу суб'єкта господарювання; нарощення вартості бізнесу.

Багатоаспектність підходів науковців до трактування капіталізації підприємства обумовлює можливість її типології. Л. Мельник зауважує, що на даний час недосконалою є класифікація видів капіталізації підприємства, що, в свою чергу, гальмує процес розробки організаційно-економічних механізмів впливу на управлінську діяльність підприємств та можливості моделювання всього процесу капіталізації [22, с. 24].

Проведений теоретичний аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених дозволяє запропонувати авторську класифікацію різновидів капіталізації підприємства за рядом ознак:

1) за формою прояву (за способом ініціювання, залежно від механізму нарощування власних джерел фінансування):

– *реальна капіталізація підприємства* – це процес господарської діяльності підприємства, що передбачає залучення матеріальних і фінансових ресурсів, у результаті чого відбувається зростання власного капіталу. У вужчому розумінні – це реінвестування частини прибутку підприємства будь-якої організаційно-правової форми у поповнення реальних активів;

– *маркетингова капіталізація підприємства* – це приріст власного капіталу суб'єкта господарювання за рахунок нематеріальних активів (ділова репутація, патенти, ліцензії, торгові марки, «ноу-хау» тощо) та активної маркетингової політики, що сформувала упізнаваний бренд і торгову марку підприємства, сприяючи просуванню його продукції на ринок;

– *ринкова капіталізація підприємства* – це ринкова вартість підприємства, акції якого котируються на фондовій біржі, а відтак вона формується на фондовому ринку і проявляється зростанням ринкового курсу корпоративних прав;

2) за методами досягнення:

– *ефективна капіталізація*, яка досягнута шляхом капіталізації прибутку й ефективного його розміщення і використання, формування позитивного іміджу підприємства, емісії акцій;

– *неефективна капіталізація*, що характеризується приростом власного капіталу у результаті додаткових внесків власників суб'єкта господарювання для забезпечення простого і розширеного відтворення та має нетривалий ефект;

3) залежно від факторів досягнення:

– *ендогенна капіталізація* (обумовлена факторами внутрішнього походження, тобто більш раціональним й оптимальним розподілом, розміщенням і використанням прибутку, що визначає реальну капіталізацію підприємства);

– *екзогенна капіталізація* (відбувається під впливом зовнішніх сил та охоплює маркетингову й ринкову капіталізацію, результати якої очевидні усім учасникам ринкових відносин);

4) за рівнем активності:

– *активна капіталізація* (базується на широкомасштабному та цілковитому використанні усіх можливих шляхів підвищення рівня реальної, маркетингової і ринкової капіталізації підприємства, цілковитій капіталізації чистого прибутку);

– *пасивна капіталізація* (характеризується стихійністю і відсутністю конкретних дій щодо нарощування власного капіталу підприємства);

- 5) відповідно до форми капіталу:
- *капіталізація людського капіталу* (характеризується ростом ролі, продуктивності праці, добробуту персоналу та підвищеною потребою підприємства у людських ресурсах);
 - *матеріальна капіталізація* (проявляється у прирості матеріальних активів підприємства);
 - *нематеріальна капіталізація* (передбачає нарощення нематеріальних активів підприємства);
- 6) залежно від періоду її здійснення:
- *стратегічна капіталізація* (що є пріоритетним шляхом розвитку підприємства у його довгостроковій перспективі);
 - *тактична капіталізація* (капіталізація розглядається як тактичний захід у конкретний момент часу);
- 7) залежно від застосовуваних методів капіталізації:
- *традиційна капіталізація* (базується на використанні традиційних способів підвищення вартості бізнесу);
 - *інноваційна капіталізація* (передбачає застосування нових підходів, інноваційних рішень в організації підприємницької діяльності у результаті чого відбувається приріст вартості бізнесу);
- 8) залежно від способу відображення прибутку в фінансовій звітності:
- *відкрита капіталізація* (базується на реальному відображенні у фінансовій звітності змін у власному капіталі підприємства);
 - *прихована капіталізація* (полягає у приховуванні підприємством отримуваних доходів, формуванням прихованих резервів і використанням приховуваного прибутку).

Таким чином, існує безліч різновидів капіталізації підприємства, що різняться походженням, методами ініціювання, рівнем динамічності та залежності від окремих факторів тощо. Разом з тим, усі розглянуті різновиди капіталізації відображаються у балансі підприємства у вигляді нарощування власних джерел фінансування.

За основу подальшого дослідження приймемо класифікацію форм капіталізації підприємства залежно від механізму нарощування власних джерел фінансування, за якою виділяється ринкова, реальна та маркетингова капіталізація. Зауважимо, що суб'єктами ініціювання ринкової капіталізації підприємства є зовнішні біржові структури, а двох інших видів – внутрішній менеджмент підприємства. Характерні особливості та відмінності досліджуваних видів капіталізації підприємства наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Основні характеристики капіталізації підприємства залежно від механізму нарощування власних джерел фінансування

Характеристики	Форми капіталізації підприємства		
	реальна капіталізація	маркетингова капіталізація	ринкова капіталізація
Об'єкт	Матеріальні та фінансові ресурси	Нематеріальні активи	Акціонерний капітал
Суб'єкти ініціювання	Внутрішній менеджмент підприємства, власники		Зовнішні біржові структури, керівництво
Ключова ознака	Приріст власного капіталу	Нарощення нематеріальних активів	Зростання ринкового курсу корпоративних прав
Інструменти забезпечення	Фінансова, дивідендна, амортизаційна, виробнича та інвестиційна політики, політика розподілу і використання прибутку, політика формування витрат.	Маркетингова політика, інноваційна політика, політика розвитку інтелектуального потенціалу.	Корпоративна політика, емісійна політика, дивідендна політика, виробнича політика.
Методи забезпечення	Підвищення фінансової спроможності підприємства. Нарощення виробничого потенціалу. Оптимізація витрат. Прискорення оборотності капіталу. Забезпечення динамічного економічного розвитку підприємства. Підвищення інноваційно-інвестиційної активності підприємства.	Активне впровадження інновацій. Нарощування інтелектуального потенціалу та активне інвестування його розвитку. Формування позитивного іміджу підприємства. Прозорість і відкритість діяльності підприємства. Інновації у вигляді нематеріальних активів. Взаємодія зі ЗМІ.	Емісія цінних паперів. Забезпечення росту ринкової вартості акцій. Реінжиніринг бізнес-процесів. Просування акцій на міжнародні ринки. Підвищення інвестиційної привабливості підприємства. «PR-заходи». Застосування механізму захисту акціонерів.

*авторська розробка

Економічний зміст капіталізації підприємства проявляється у функціях, які вона виконує. Пропонуємо їх розподіляти відносно досліджуваних видів капіталізації підприємства на загальні та специфічні, що найбільшою мірою вказує на спільні та відмінні функціональні особливості реальної, маркетингової та ринкової капіталізації (табл. 3).

Таблиця 3

Функції капіталізації підприємства		
Функції капіталізації підприємства		
реальної капіталізації	маркетингової капіталізації	ринкової капіталізації
1. Загальні функції		
1.1. <i>Оцінювальна</i> (за рівнем капіталізації підприємства можна оцінити його потенціал, фінансову спроможність, інвестиційну привабливість, кредитоспроможність, ефективність діяльності).		
1.2. <i>Прогнозна</i> (рівень капіталізації підприємства слугує індикатором його майбутнього стану).		
1.3. <i>Стратегічна</i> (полягає у виборі перспективних напрямків стабільного ефективного функціонування підприємства, що зорієнтовані на довгострокову перспективу, досягнення конкурентних переваг підприємством та утримання своїх позицій на ринку).		
1.4. <i>Інформаційна</i> (дає змогу оперативно зібрати чи розповсюдити інформацію про рівень економічної стійкості та інвестиційної привабливості підприємства на мікро-, мезо- та макрорівні).		
1.5. <i>Соціальна</i> (полягає у поліпшенні добробуту власників і працівників підприємства).		
1.6. <i>Стимулююча</i> (капіталізація є стимулятором економічного, науково-технічного розвитку підприємницької діяльності).		
1.7. <i>Інноваційна</i> (капіталізація створює фінансові основи прийняття інноваційних рішень).		
1.8. <i>Інвестиційна</i> (капіталізація є інструментом акумулювання і довгострокових вкладень капіталу в розвиток підприємства).		
2. Специфічні функції		
2.1. <i>Мобілізаційна</i> (залучення ресурсів для цілей організації та розширення виробництва, швидкого освоєння сучасних технологій).	2.1. <i>Іміджева</i> (полягає у формуванні довіри у наявних та потенційних партнерів, інвесторів, споживачів).	2.1. <i>Комерційна</i> (пов'язана з отриманням доходів).
2.2. <i>Відтворювальна</i> (можливість розширеного відтворення виробництва на основі збільшення обсягів капіталу підприємства).	2.2. <i>Захисна</i> (забезпечує високий рівень економічної безпеки та конкурентоспроможності підприємства на ринку).	2.2. <i>Генерувальна</i> (полягає у генеруванні вільного капіталу інвесторів задля збалансування потреби у капіталі).
2.3. <i>Розподільча</i> (полягає в ефективному розподілі усіх залучених ресурсів на розвиток і розширення діяльності підприємства, збалансованість його економічної діяльності).	2.3. <i>Ідентифікаційна</i> (рівень маркетингової капіталізації формує загальне уявлення про підприємство та визначає можливість ідентифікувати його за вербальними і візуальними ознаками).	2.3. <i>Інтеграційна</i> (створює умови для інтеграції підприємства в інфраструктуру фондового ринку та й у світову економіку).

* авторська розробка

Сукупність функцій капіталізації підприємства у результаті визначають її значимість. Система соціально-економічних вигід від капіталізації підприємства у всіх її формах прояву (реальна, ринкова та маркетингова капіталізація) представлена у таблиці 4.

Висновки. Отже, капіталізація підприємств є квінтесенцією їх динамічного розвитку. Тому в умовах реалій української економіки підвищення капіталізації вітчизняних підприємств є об'єктивною необхідністю, що сприятиме:

– підвищенню виробничо-господарської стабільності та ефективності функціонування підприємства на основі розширення можливості маневру матеріальними, фінансовими, інформаційними і трудовими ресурсами, їх більш раціонального використання та більшої незалежності від зовнішніх факторів;

– нарощуванню потенціалу підприємства, розширенню обсягів виробництва та його диверсифікації;

– технічному переозброєнню, підвищенню якісних показників кадрового потенціалу, покращенню умов праці та відпочинку;

Таблиця 4

Система соціально-економічних вигід капіталізації підприємства

<i>Вигоди підприємства</i>		
<i>від реальної капіталізації</i>	<i>від ринкової капіталізації</i>	<i>від маркетингової капіталізації</i>
Поліпшення фінансової спроможності та стійкості підприємства.	Можливість залучення стратегічного інвестора.	Формування позитивного іміджу підприємства.
Розширення можливості залучення з найменшими затратами інвестиційних ресурсів на розвиток виробництва.	Сприяє зовнішній інтеграції підприємства з зарубіжним капіталом.	Позиціонування власного бренду.
Консолідація активів.	Підвищує добробут акціонерів.	Підвищення затребуваності продукції.
Підвищення спроможність підприємства до інновацій.	Поліпшення становища підприємства на світовому ринку капіталів.	Ріст інтелектуального потенціалу підприємства.
Можливість освоєння сучасних технологій, маневреного переходу на нову номенклатуру тощо.	Уможливується вихід на ринок IPO.	Нарощення нематеріальних активів підприємства.
Підвищення платоспроможності, виробничо-господарської стабільності та економічної ефективності бізнес-процесів підприємства на основі розширення можливості маневру матеріальними, фінансовими, інформаційними і трудовими ресурсами, їх більш раціонального використання та більшої незалежності від зовнішніх факторів.		
Підвищення кредитного рейтингу та кредитної привабливості підприємства.		
Нарощуванню економічного потенціалу підприємства.		
Прискорення інтенсивності економічного розвитку підприємства.		

**авторська розробка*

– консолідації ресурсів для швидкого освоєння сучасних технологій, маневреного переходу на нову номенклатуру;

– розширенню можливості залучення з найменшими затратами інвестиційних ресурсів на розвиток виробництва підприємства;

– зовнішній інтеграції підприємства з зарубіжним капіталом;

– підвищенню кредитного рейтингу та кредитній привабливості суб'єкта господарювання;

– підвищенню добробуту акціонерів за рахунок приросту курсової вартості акцій тощо.

Підвищення капіталізації підприємств в цілому створює передумови для розвитку певного виду економічної діяльності, до якого належать суб'єкти господарювання, а також економічного розвитку країни та приросту цінності національного багатства.

Результати проведеного дослідження слугуватимуть основою для удосконалення методичних підходів до оцінки різних предметних форм капіталізації підприємства та розробки інструментарію підвищення її окремих різновидів.

Список використаних джерел:

1. Абрамов А. Е. Рыночная капитализация – понятие, показатели и сферы их применения / А. Е. Абрамов // Рынок ценных бумаг. – 2004. – №4 (259). – С. 50–53.
2. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
3. Артеменков А. И. Дисконтирование: как мы понимаем его при оценках рыночной стоимости // Вопросы оценки. – 2007. – № 2. – С. 54–57.
4. Бархатов В. И. Особенности капитализации корпораций в условиях финансового кризиса / В. И. Бархатов, И. В. Рюмин // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – №32 (247). – С. 126-129.

5. Брюховецька Н. Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємства / Н. Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. – Серія : Економіка. – 2007. – №31–1. – С. 224–229.
6. Волошин Д. А. Расчет капитализации компании и нематериальные активы в ее формировании / Д. А. Волошин, А. В. Локтев // Экономика и производство. – 2009. – № 3. – С. 37–43.
7. Гальцева Е. В. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости предприятия сферы услуг : дис ... канд. экон. наук : 08.00.05, 08.00.10 / Е. В. Гальцева. – Москва, 2005. – 133 с.
8. Горячук В. Ф. Структурна модель капіталізації економіки [Електронний ресурс] / В. Ф. Горячук // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – №8. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1325>.
9. Гриценко А. А. Капитализация экономики: проблемы и перспективы / А. А. Гриценко // Экономическая теория: материалы семинара. – 2006. – № 2. (Ч. 1) – С. 91–95.
10. Дедкова М. В. Капитализация компаний: теоретический аспект [Электронный ресурс] / М. В. Дедкова // Научное издание ФГОУ ВПО РГУТиС, журнал «Вестник МГУС». Вып. «Экономика». – 2007. – №1. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/management/finance/capital/capitalization_forms.Shtml.
11. Журавин С. Г. Исследование факторов капитализации предприятий черной металлургии / С. Г. Журавин, В. Н. Немцев, М. В. Лозовая // Управление риском. – 2010. – №2. – С. 11–16.
12. Журавльова І. В. Методичний підхід до фінансової оцінки стратегічної ефективності капіталізації / І. В. Журавльова // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – С. 173–175.
13. Идрисов Ш. М. Направления повышения капитализации российских промышленных корпораций : Автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 [Электронный ресурс] / Ш. М. Идрисов. – Москва, 2004. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/npravleniya-povysheniya-kapitalizatsii-rossiyskih-promyshlennykh-korporatsiy#ixzz3rOrnfoqK>.
14. Казинцев В. В. Рыночная капитализация российских промышленных корпораций как фактор повышения экономической эффективности производства : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 [Электронный ресурс] / В. В. Казинцев. – Москва, 2003. – 178 с. – Режим доступа : <http://www.dissertcat.com/content/rynchnaya-kapitalizatsiya-rossiiskikh-promyshlennykh-korporatsii-kak-faktor-povysheniya-eko>.
15. Калиниченко М. П. Маркетингова капіталізація промислових підприємств / М. П. Калиниченко // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – С. 134–144.
16. Капіталізація економіки України / за ред. В. М. Гейця, А. А. Гриценка. – К. : Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 220 с.
17. Капитализация предприятий: теория и практика : монография / под ред. д. э. н., проф. И. П. Булеева, д. э. н., проф. Н. Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
18. Козоріз М. А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М. А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – №2. – С. 42–48.
19. Корнеев В. В. Перспективы капитализации рынков та відновлення вартості активів у посткризовий період / В. В. Корнеев // Капіталізація підприємств та фінансових організацій: теорія і практика : тези доп. і повідом. міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 27 травня 2011 р.) / НАН України ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2011. – С. 111–112.
20. Малова Т. А. Капитализация в условиях структурных особенностей Российской экономики (концептуальный подход) [Электронный ресурс] / Т. А. Малова // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – №5. – Режим доступа : <http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Malova/Malova%20.pdf>.
21. Медиков В. Я. Капитализация по-росийски / В. Я. Медиков, Д. Ю. Бобошко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №5. – С. 24–28.
22. Мельник Л. М. Конкретизация понятий капіталізації підприємства / Л. М. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – №4. – Т. 3. – С. 24–29.
23. Молчан А. С. Капитализация воспроизводственного потенциала как фактор, обеспечивающий промышленное развитие региона [Электронный ресурс] / А. С. Молчан, Л. П. Тринка, Ю. П. Копачёв // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – №66(02). – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/kapitalizatsiya-voisproizvodstvennogo-potentsiala-kak-faktor-obespechivayuschiy-promyshlennoe-razvitiye-regiona>.
24. Нестеренко Ю. Н. Возможности расширения сферы применения категории «рыночная капитализация» в условиях экономики России / Ю. Н. Нестеренко, Е. В. Асатиани // Рос. предпринимательство. – 2007. – №10. – С. 25–30.
25. Панченко В. И. Капитализация как индикатор финансового состояния предприятия в процессе трансформации его жизненного цикла [Электронный ресурс] / В. И. Панченко, Ю. П. Яицкая // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. – Режим доступа : http://www.journal-rio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=3421%3A-17&catid=103%3Aiun&Itemid=147.
26. Побурко О. Я. Організація управління капіталізацією господарського комплексу : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.02.03 / О. Я. Побурко. – Львів, 2001. – 15 с.
27. Потетюева М. В. Капіталізація як показник ефективного функціонування суб'єкта господарської діяльності в ринковому середовищі / М. В. Потетюева, С. Ю. Потетюев // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». – 2014. – Вип. 28. – С. 227–237.
28. Пронько Л. М. Вартість і капіталізація підприємств та методи її оцінки / Л. М. Пронько, С. В. Березок // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. Випуск 8. (29). Ч. 1. – С. 384–391.
29. Пронько Л. М. Сутність капіталізації, її види та напрями здійснення / Л. М. Пронько // Збірник наукових праць ВНАУ. – Серія: Економічні науки. – 2011. – №2 (53). – С. 84–88.
30. Реук А. М. Концепция управления капитализацией: генезис и методологические основы [Электронный ресурс] /

А. М. Реук, К. Н. Мищенко, А. Ю. Сахаров // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №9(408). – Режим доступа : <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz/detail.php?ID=65032>.

31. Романова А. Г. Капитализация активов промышленных предприятий как элемент управления / А. Г. Романова // Вестник Удмуртского университета. – 2013. – Вып. 3. – С. 100–104.

32. Рудель Л. П. Место капитализации промышленных предприятий в системе стратегического управления социально-экономическим развитием города / Л. П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. – 2009. – №26(164). – С. 127–130.

33. Рудель Л. П. Современное понимание и границы употребления дефиниций, отражающих динамику капитализации промышленных предприятий / Л. П. Рудель // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. Вып. 24. – 2010. – № 3 (184). – С. 88–92.

34. Турило А. А. Теоретико-методологічні засади визначення сутності і оцінки капіталізації підприємства / А. А. Турило // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Випуск 1. – Т. 2. – С. 159–162.

35. Хотинская Г. И. Капитализация как фактор укрепления финансовой устойчивости компании / Г. И. Хотинская // Финансовый менеджмент. – 2006. – №4. – С. 26-30.

36. Хотинская Г. И. Теория и практика капитализации в условиях рынка / Г. И. Хотинская, Е. В. Гальцева // Собственность и рынок. – 2005. – №9. – С. 2–5.

37. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation. Measuring and Managing the Value of Companies. Third Edition. McKinsey&Company Inc. John Wiley & SONS, Inc. 2000. 510 p.

УДК 339.138 (477)

Маказан Є.В. к.е.н., доцент

Головань О.О., к.ф.-м.н., доцент

Олійник О.М. к.філос.н., доцент

Запорізький національний університет

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ЛОЯЛЬНОСТІ СПОЖИВАЧІВ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті проаналізовано структуру виробництва та доходів одного з провідних підприємств вітчизняного машинобудування – ПАТ «Мотор Січ», продукція якого може бути умовно поділена на три основні групи: авіаційного профілю, наземна техніка, товари народного споживання. Продукція авіаційного профілю має сформовану та лояльну аудиторію. Для формування ефективної маркетингової стратегії забезпечення конкурентоспроможності компанії авторами запропоновано концепцію формування лояльності споживачів товарів народного споживання з асортименту компанії, яка включає наступну послідовність етапів: організаційний, аналітичний, фінансовий та контрольний.

Ключові слова: лояльність, маркетинг, машинобудування, авіадвигун, товари народного споживання.

Маказан Е.В., Головань О.О., Олейник А.Н.

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье проанализировано структуру производства и доходов одного из ведущих предприятий отечественного машиностроения - ОАО «Мотор Сич», продукция которого может быть условно разделена на три основные группы: авиационного профиля, наземная техника, товары народного потребления. Продукция авиационного профиля имеет сложившуюся и лояльную аудиторию. Для формирования эффективной маркетинговой стратегии обеспечения конкурентоспособности компании авторами предложена концепция формирования лояльности потребителей товаров народного потребления из ассортимента компании, которая включает следующую последовательность этапов: организационный, аналитический, финансовый и контрольный.

Ключевые слова: лояльность, маркетинг, машиностроение, авиадвигатель, товары народного потребления.

Makazan Y., Holovan O., Oliynyk O.

CONCEPT OF CUSTOMER LOYALTY FORMATION IN THE MARKETING SYSTEM OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

In this study the structure of production and income of one of the leading national machine-building enterprises – JSC “Motor Sich” has been analyzed. JSC “Motor Sich” products can be conditionally divided into three main groups: production of aviation profile, ground equipment and consumer goods. There are regular and loyal customers of aviation profile products. To form an effective marketing strategy of providing the company’s competitiveness the concept of customer loyalty formation of the consumer goods has been proposed. The concept includes the following sequence of steps: organizational, analytical, financial and control.

Keyword:loyalty, marketing, machine-building, aircraft engine, consumer goods.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв’язок з важливими науковими та практичними завданнями. Отримання достатньої кількості клієнтів на насичених ринках, з якими мають справу вітчизняні компанії, є досить проблематичним та актуальним питанням для них. В умовах зростаючої індивідуалізації попиту споживачів підприємства повинні акцентувати свою увагу на різноманітних інструментах маркетингу, які дозволять їм сформувати та утримати цільових споживачів. Для цього перспективним вважається формування та підтримка програм лояльності, які спрямовані на оптимізацію взаємодії зі споживачами, а саме, побудову довгострокових відносин з ними, утримання та заохочення споживачів, збільшення їх задоволеності підприємством, товарами або послугами, що пропонуються.

Інтерес менеджменту компаній до програм лояльності обґрунтований тенденціями бізнес-середовища та зумовлений багатьма причинами, серед яких слід виокремити: насиченість ринків, на яких велика кількість брендів приблизно однакової якості пропонується за практично однаковими цінами; наявність надмірної та асиметричної інформації, яку отримує споживач, що призводить до ускладнення вибору; тенденція до кастомізації (індивідуалізації) попиту, тобто адаптації його до вимог конкретного споживача.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У маркетинговій літературі існують різні підходи до визначення терміна «лояльність». Вперше спроба визначити «лояльність до бренду» була зроблена у 1923 році, коли соціолог Мелвін Коупленд надав визначення поняттю «лояльність бренду» з боку споживачів: «Споживач, лояльний до бренду, – це людина, яка купує цей бренд у 100% випадків».

Питанню дослідження лояльності споживачів присвячені праці багатьох зарубіжних вчених, серед яких необхідно зазначити Д. Аакера [1], Дж. Хофмейра [2], Ф.Ф. Райхельда, Т. Тила [3], Бутчер А. Стефана [4], П. Гембла [5] та інших. Так, Д. Аакер визначає лояльність як «міру прихильності споживача бренду» [1]. На його думку, лояльність показує, яка міра вірогідності перемикання споживача на інший бренд, особливо коли він зазнає зміни за ціновими або будь-якими іншими показниками. При зростанні лояльності знижується схильність споживачів до сприйняття дій конкурентів.

П. Гембл згодом визначав «лояльність» як «схему переваги однієї марки при кожній покупці продукту» [5]. Споживач слідує схемі повторної покупки, тому, що саме ця торгівельна марка добре задовольняє його потреби, або тому що у нього формується особиста прихильність до марки.

На думку Дж. Же. Л’есса і С. Шлютера, прихильність до марки також може бути наслідком її емоційного впливу на споживача або її впливу на самооцінку споживача [6].

М. Димшиц вважає, що в основі споживчої лояльності лежать безпосередньо

споживчі характеристики товару або послуги, які формують перевагу цього бренда при покупці в товарній групі, а також відношення до нього. Таким чином, саме накопичений досвід споживання формує відношення до товару [7].

П. Темпорал, М. Тротт визначають лояльність як «глибоку рішучість постійно купувати певний, під одним і тим же брендом продукт, незалежно від ситуації та реклами інших брендів» [8].

Отже, «лояльність» в широкому сенсі – коректне, доброзичливе ставлення до будь-кого або будь-чого. На нашу думку, кожне з наведених вище має право на існування, оскільки розкриває різні грані цього поняття: і поведінку, і відношення, і емоції, а також багато інших факторів, які в підсумку і формують прихильність споживача до того або іншого бренду. Проте додаткового дослідження вимагає формування лояльності серед споживачів промислових підприємств.

Цілі статті. Метою дослідження є визначення напрямків формування лояльності споживачів в системі маркетингової діяльності одного з провідних підприємств вітчизняного машинобудування – ПАТ «Мотор Січ».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Програма лояльності – це інструмент маркетингу, який характеризується системним підходом та спрямований на формування лояльності обраної цільової групи споживачів з метою створення та підтримки з ним довгострокових відносин. Метою застосування програм лояльності є здійснення повторних продажів існуючим клієнтам, а також для: залучення нових клієнтів; здійснення зростання виручки повторних продажів; збільшення частоти покупок; розширення списку продуктів, що продаються одному покупцю (диверсифікація покупок); зменшення рівня відтоку клієнтів; зміщення вибору покупців у бік більш дорогої продукції.

ПАТ «Мотор Січ» одне з найбільших у світі та єдине в Україні підприємство, яке спеціалізується на розробці, виробництві, супроводі в експлуатацію та ремонті газотурбінних двигунів для військової та цивільної авіації. Підприємство за свою історію освоїло серійне виробництво 70 типів і модифікацій двигунів для 60 літаків і вертольотів різного призначення, які експлуатуються у 120 країнах світу. В даний час на підприємстві налагоджене серійне виробництво авіаційних двигунів AI-222-25, Д-436-148, AI-450-МС, ТВ3-117ВМА-СБМ1В для літаків Як-130, Ан-148, Ан-158, вертольотів Мі-24, Мі-25, Мі-17, Мі-171 і ведеться інтенсивна підготовка до серійного виробництва Д-27, AI-222-25Ф, AI-25ТЛШ, AI-450М, МС-500 для літаків Ан-70, L-15, L-39 і вертольотів Мі-2М та ін.

В галузі двигунобудування ПАТ «Мотор Січ» має сформовану репутацію та лояльних споживачів. Для підвищення власної конкурентоспроможності та диверсифікації економічних ризиків ПАТ «Мотор Січ» освоїло виробництво наземної техніки на базі авіаційних двигунів, шляхом їх модифікації. До наземної техніки з асортименту компанії відносяться: газотурбінні приводи: Д-336; АІ-336; МТ-1; промислова установка: АТХ-50/50; газотурбінні електростанції: ЕТД-1000; ЕГ-2500; та газоперекачувальне устаткування ПАЭС-2500.

На підприємстві виготовляють більше 180 видів товарів народного споживання, основними з яких є: човни, катери, пилки бензомоторні і електромоторні, сепаратори, агротехніка, техніка для комунального господарства, техніка для автомобілів, промислове устаткування, продукція медичного призначення.

Окрім того, компанія надає повний спектр послуг організаціям і приватним особам, що експлуатують його продукцію: технічний супровід авіаційних двигунів; продовження ресурсу авіаційних двигунів; ремонт авіаційних двигунів; технічний супровід газотурбінних електростанцій і промислових установок; ремонт газотурбінних

приводів, електростанцій і промислових установок; гарантійний і післягарантійний ремонт товарів народного споживання.

Авіакомпанія «Мотор Січ» яка була створена в 1984 році, забезпечує присутність підприємства на ринку вантажних та пасажирських авіаперевезень України, СНД, країн ближнього та дальнього зарубіжжя, має представництва в місті Київ, Стамбул та Анкара. Літаковий парк авіакомпанії складають: Як-40, Ан-12, Ан-24, Ан-74ТК-200, Ан-140 тощо. Регулярні пасажирські рейси авіакомпанія ПАТ «Мотор Січ» виконує по маршрутам: Запоріжжя - Київ, Запоріжжя - Стамбул, Київ - Анкара, Сімферополь - Анкара. Чартерні рейси компанія виконує до Ірану, Індії, Таїланду, Armenії, Грузії, ОАЕ, Німеччини, Франції, Італії, Іспанії, Словенії, Бельгії, Угорщини та ін. країн.

Отже, продукція виробництва ПАТ «Мотор Січ» може бути умовно поділена на три основні групи: продукція авіаційного профілю, наземна техніка, товари народного споживання (рис 1).

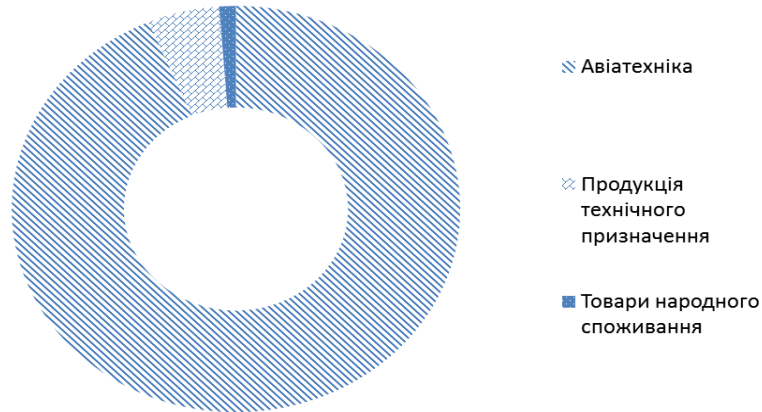


Рис. 1 Структура реалізації продукції ПАТ «Мотор Січ» у 2015 р., %

Авіаційна техніка переважає у структурі виробництва, а саме: виробництво серійних двигунів, ремонт авіадвигунів та модернізація вертолітної техніки, приносить найбільший прибуток та є основним видом діяльності підприємства (рис. 2).



Рис. 2 Структура реалізованої продукції ПАТ «Мотор Січ» у 2015 р., %

У 2015 році темп зростання обсягів виробництва в порівняльних цінах 2014 року становив – 87,6%; дохід від реалізації продукції, робіт та послуг - 13 млрд. 780,1 млн. грн., що на 4 млрд. 36 млн. грн. більше, ніж у 2014 році; питома вага авіатехніки в реалізованій продукції - 91,2%; частка експорту в доході від реалізованої продукції - 93,1%; рентабельність продажів – 25,7%.

На рис. 3 наведено динаміку обсягів реалізованої продукції ПАТ «Мотор Січ» за

2011-2015 рр.

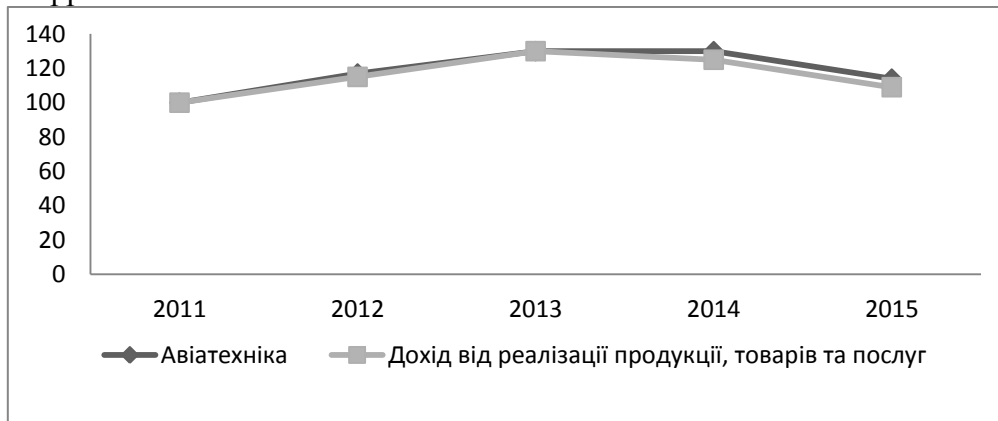


Рис. 3 Динаміка обсягів реалізованої продукції за 2011-2015рр.

Отже, зростання доходу від реалізації продукції компанії забезпечується значною часткою експорту (більше 90%) авіатехніки (більше 90%) та забезпечене падінням курсу національної валюти відносно валют контрагентів ПАТ «Мотор Січ», при цьому обсяги двигуновиробництва зазнали скорочення.

Основними ринками збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» є ринки, на які авіаційна техніка поставлялася централізовано зовнішньоторговельними організаціями колишнього СРСР. Це колишні соціалістичні країни Європи й Азії, а також країни, які розвиваються, (так звані країни «пострадянської орієнтації»).

Основа системи збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» становлять прямі контракти на поставку продукції або надання послуг з авіапідприємствами й експлуатуючими організаціями. На підприємстві функціонує система внутрішньофірмового експортного контролю, що дозволяє працювати по генеральних відкритих дозволах, що у свою чергу дає можливість збільшувати товарообіг по підписаних контрактах, не очікуючи відкриття окремих дозволів на кожен контракт. Для організації збуту продукції підприємством використовуються наступні методи: маркетингові дослідження ринків збуту; прямі контакти представників підприємства з потенційними замовниками, а також через регіональних агентів; участь у тендерах на поставку продукції й надання послуг; участь у спеціалізованих виставках авіаційної техніки й техніки наземного застосування; публікації в спеціалізованих журналах, каталогах та інші.

Ринки збуту продукції ПАТ «Мотор Січ» умовно розділяються по регіональній ознаці: Росія; Країни Далекого Зарубіжжя (у тому числі Китай, Індія, Алжир, Іран, країни Південно-східної Азії та Європи); інші країни СНД; Україна.

Одним з найбільших традиційних ринків збуту для підприємства була Росія. Проте, останнім часом в зв'язку з незалежними від підприємства обставинами цей ринок збуту стає для нього менш доступним. Другим по величині ринком збуту є країни Далекого Зарубіжжя. Значну частину надходжень у звітному році по Далекому Зарубіжжю забезпечили контракти на поставку серійних і ремонт авіадвигунів АІ-25ТЛ(ТЛК), ТВ3-117 різних модифікацій, допоміжних силових установок АІ-9(9В) і запасних частин до них.

Поставка продукції в країни СНД займає незначну частину в загальному обсязі реалізації по підприємству. У 2014 році в ці країни, в основному, поставлялася продукція наземного застосування. Кошти від українських споживачів у 2014 році отримані, в основному, за послуги з ремонту авіадвигунів, продовженню ресурсів, а також за поставку наземної техніки й товарів народного споживання.

Продукція авіаційного профілю торгової марки «Мотор Січ» має сформовану та лояльну аудиторію. Однак, стратегія забезпечення конкурентоспроможності ПАТ «Мотор Січ» потребує від менеджменту компанії активізації діяльності на інших сегментах (наземна техніка, товари народного споживання) де працює підприємство щодо експансії лояльності споживачів до власного бренду. Це може мати вигляд концепції, яка складається з наступної послідовності етапів (рис. 4).

Початковим етапом процесу розробки програми лояльності товарів народного споживання, що пропонуються на ринку ПАТ «Мотор Січ» є організаційно-управлінські заходи. Вони пов'язані з виокремленням в існуючій структурі спеціалізованого центру управління, на який будуть покладені обов'язки щодо формування команди розробників та виконавців програм лояльності, створення інформаційної бази клієнтів, вибору цілей та визначення відповідних завдань.



Рис. 4 Концепція розробки програми лояльності споживачів товарів народного споживання з асортименту ПАТ «Мотор Січ»

Цілі, які можуть бути досягнуті за допомогою програм лояльності, можна розділити на два види: стратегічні та тактичні. Стратегічні цілі програм лояльності товарів народного споживання ПАТ «Мотор Січ» можуть повинні передбачати підвищення ринкової вартості підприємства, збільшення частки ринку, розвиток бренду та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства в цілому.

Тактичні цілі можуть варіюватися в залежності від конкретної програми лояльності та передбачати як комерційний (наприклад, збільшення витрат існуючих споживачів; створення стабільного грошового потоку, зниження собівартості відносин зі споживачами тощо) так і некомерційний (наприклад, формування інформаційної бази споживачів, сегментація, залучення/утримання споживачів, формування іміджу підприємства тощо) характер. Досягнення цих цілей може бути забезпечене шляхом використання CRM-систем, які автоматизують управління взаємовідносинами зі споживачами. Вони дозволяють фіксувати такі дані про кожного споживача: частота відвідувань, сума витрат споживача за певний проміжок часу, кількість постійних

споживачів, їх частка у товарообороті підприємства та ін. Проаналізувавши таку інформацію, ПАТ «Мотор Січ» може сформулювати історію покупок, краще зрозуміти запити споживачів, сформулювати портрет постійного споживача, створити базу для прямої реклами, а найголовніше – персоніфікувати продажі. Все це значно підвищує ефективність маркетингових дій і знижує витрати на них.

З метою визначення системи цінностей основних споживачів аналітичному етапі ПАТ «Мотор Січ» може провести маркетингове дослідження сегмента ринку товарів народного призначення з асортименту компанії. Результати такого опитування дозволять менеджменту компанії у подальшому більш чітко визначитися із переліком доцільних матеріальних та нематеріальних привілеїв для конкретного сегмента ринку, обрати ключові фактори програми лояльності. Проведене ранжирування привілеїв дозволить обрати ключові фактори лояльності.

Вибір виду програми лояльності здійснюється на підставі визначення привілеїв, ключових факторів лояльності тощо. Наступні дії повинні бути спрямовані на розробку системи маркетингових комунікацій, за допомогою якої компанія донесе інформацію стосовно програми лояльності до того або іншого цільового сегмента та організувати зворотній зв'язок, вибираючи найбільш відповідні інструменти (ЗМІ, Інтернет; поштову розсилку, e-mail або sms-розсилку, гарячу лінію, Інтернет-форум тощо).

Етап фінансового обґрунтування програми лояльності передбачає розробку відповідної концепції залежно від виду програми, розміру сегмента ринку, обраних заходів і загальної стратегії просування. Саме на цьому етапі складається бюджет програми з урахуванням усіх запланованих заходів та необхідних для їх реалізації маркетингових інструментів. При розрахунку бюджетної складової обов'язково враховуються фінансові ризики, які виникають у процесі запуску та дії програми.

Четвертий етап спрямований на контроль результатів діючої програми лояльності та розробку коригуючих заходів з її удосконалення. Важливим заходом на цьому етапі є процес оцінювання результатів програми, а отже, визначення її ефективності. Загалом вимір лояльності є дуже складним процесом, оскільки важко зв'язати фінансові витрати з нефінансовими результатами. Лояльність, незважаючи на її якісні характеристики (поведінка і відношення покупця до продукції, брэнда), можливо виміряти за кількісними показниками.

Висновки. Отже, програма лояльності – це інструмент маркетингу, який характеризується системним підходом та спрямований на формування лояльності обраної цільової групи споживачів з метою створення та підтримки з ним довгострокових відносин.

ПАТ «Мотор Січ» є одним з найбільших у світі та єдиним в Україні підприємством, що спеціалізується на розробці, виробництві, супроводі в експлуатацію та ремонті газотурбінних двигунів для військової та цивільної авіації. Продукція ПАТ «Мотор Січ» може бути умовно поділена на три основні групи: продукція авіаційного профілю, наземна техніка, товари народного споживання. Протягом останніх років компанія постійно нарощує дохід від реалізації продукції, що забезпечується переважною часткою експорту авіатехніки з одночасним зростанням курсів іноземних валют.

Продукція авіаційного профілю торгової марки «Мотор Січ» має сформовану та лояльну аудиторію. Однак, стратегія забезпечення конкурентоспроможності компанії потребує від менеджменту ПАТ «Мотор Січ» активізації діяльності на інших сегментах (наземна техніка, товари народного споживання) де працює підприємство щодо експансії лояльності споживачів до власного брэнду, що може мати вигляд наступної послідовності етапів: організаційного, аналітичного, фінансового та контрольного.

Список використаних джерел:

1. Aaker D.A. Managing Brand Equity / D.A. Aaker. – N. Y. : The Free Press, 2003. – 300 p.
2. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing / J. Hofmeyr, B. Rice. – John Wiley and Sons, 2000. – 298 p.
3. Райхельд Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф. Райхельд, Т. Тил. – М.: Вильямс, 2005. – 383 с.
4. Бутчер А. Стефан. Программы лояльности и клубы постоянных клиентов / Бутчер А. Стефан. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2004. – 81 с.
5. Гембл П. Маркетинг взаимоотношений с потребителями / П. Гембл, М. Стоун, Н. Вудкок. – М. : Изд-во Торговый дом «Гранд», 2002. – С. 250 – 252.
6. Петриченко П.А. Лояльність клієнтів на споживчому ринку: основні поняття і тенденції розвитку / П.А. Петриченко, О.В. Рудінська, С.А. Яроміч // Бізнесінформ. – 2012. – №5. – С. 255-257.
7. Дымшиц М. Н. Потребительская лояльность: механизмы повторной покупки. / М. Н. Дымшиц. – М.: Вершина, 2007. – 200с.
8. Темпорал П. Роман с покупателем / П.Темпорал, М. Тротт. – СПб: Питер, 2002. – 224 с.
9. Офіційний сайт ПАТ «Мотор січ» [Електронний ресурс] / ПАТ «Мотор Січ». – Режим доступу: <http://www.motorsich.com>

Рецензент д.е.н., професор Бабич В.П.

УДК 339.13.027:334

Полінкевич О.М., д.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

В статті проведено аналіз потенціалу розвитку будівельних підприємств Волинської області. Визначено особливості їхньої діяльності та окреслено перспективи розвитку будівельного сектору економіки Волинської області

Ключові слова: потенціал, розвиток, будівельні підприємства, будівельний сектор економіки

Polinkevych O.

POTENTIAL OF CONSTRUCTION ENTERPRISES VOLYN REGION

The article analyzes the capacity of construction companies Volyn region. The features outlined their activities and prospects of the construction sector of the regional economy

Keywords: potential, development, construction companies, construction sector

Полинкевич О.Н.

ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ВОЛЫНСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье проведен анализ потенциала развития строительных предприятий Волынской области. Определены особенности их деятельности и намечены перспективы развития строительного сектора экономики Волынской области

Ключевые слова: потенциал, развитие, строительные предприятия, строительный сектор экономики

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В сучасних умовах будівельна сектор економіки розвивається особливо активно. Про його розвиток засвідчують такі дані. За 2014 р. підприємствами виконано будівельних робіт на 628,1 млн. грн. Індекс будівельної продукції у 2014 р. порівняно з попереднім роком становив 85,1 %. За

характером робіт переважали нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння (78,1%), решта – капітальний і поточний ремонт (17,0% і 4,9% відповідно). За 2015 р. підприємствами виконано будівельних робіт на 1079,6 млн. грн. Індекс будівельної продукції у 2015 р. порівняно з попереднім роком становив 132,3%. За характером робіт переважали нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння (76,8%), решта – капітальний і поточний ремонт (18,7% і 4,5% відповідно). У січні–вересні 2016 р. підприємствами області виконано будівельних робіт на суму 777,8 млн. грн. Індекс будівельної продукції у січні–вересні 2016р. порівняно з відповідним періодом минулого року становив 108,0%. Нове будівництво, реконструкція та технічне переоснащення становили 77,0% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонт – 18,8% та 4,2% відповідно [7]. Таким чином, темпи зростання обсягу будівельних робіт є значними.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Істотний внесок у вирішення низки проблем, пов'язаних з розвитком економічних відносин у будівельній сфері та питаннями стратегічного управління на підприємстві, внесли вчені-економісти О. М. Асаул, М. К. Беляєв, В. В. Бузирев, О. С. Віханський, П. Г. Грабовий, Г. М. Загідулліна, О. М. Петров, В. П. Савчук, В. М. Серов, Б. Б. Хрустальов, Б. А. Чуб, В. В. Шеремет, Б. В. Щуров та ін. Значний внесок у вивчення будівельного сектору економіки внесли відомі вчені-економісти С. І. Абрамов, В. І. Воропаєв, А. В. Карасев, І. К. Комаров, О. П. Коробейников, Ю. Б. Монфред, Б. В. Прикін, А. П. Єгоршин, А. І. Гаврилов, С. Д. Резнік та ін. У дослідженнях цих авторів відображені фундаментальні питання теорії управління та розвитку будівельного сектору економіки. Григор'єва Л.В. проводила аналіз потенціалу будівельних підприємств за управлінською, виробничою, фінансовою, кадровою, організаційною складовими на базі будівельних підприємств Хмельницької області [2]. Якименко О.В. визначив місце інноваційного потенціалу підприємства, показав його вплив на будівельне підприємство [11]. Мамонов К.А., Угоднікова О.І. визначили механізми планування потенціалу розвитку будівельних підприємств, який забезпечує виконання вимог ринку, орієнтацію процесу на стратегічні цілі [6]. Липич Л.Г., Чорнуха І.В., Цимбалюк І.О. визначали підходи до формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції [5]. Бойко О.В., Друзь В.В., Кононова О.Є. визначили процес вибору стратегії будівельних підприємств [1; 4].

Цілі статті. Метою статті є вивчення перспектив розвитку будівельних підприємств у Волинській області.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На Волині функціонує 15 забудовників, які виконують будівельні роботи не лише у Волинській області, але й у інших областях України. Такими забудовниками є NK Group, Global, Ранг, Українські будівельні системи. Інші будівельні підприємства функціонують лише у Волинській області. Причому, більшість забудов припадає на м. Луцьк та Луцький район, Іваничівський район, м. Ковель, м. Нововолинськ.

Діяльність корпорації Global базується на принципах якості, раціональності та надійності. Станом на сьогодні корпорація зводить 24 житлових комплекси у центральній та західній Україні. Швидкість будівництва Global не залежить від темпів продажу житла, адже кошти на зведення об'єктів ми виділяємо з інвестиційного фонду. Група компаній «Royal House» з 2004 року здійснює будівництво якісного і комфортного житла. ТОВ «Житлобуд-2» створене більше 40 років тому. За останній період роботи збудовано близько 41 тис. квадратних метрів житла та реконструйовано чимало об'єктів. На сьогоднішній день на підприємстві працює 270 чоловік. БК Інвестор пропонує новий підхід до будівництва житла. Вони здають «під ключ» не

просто комфортні квадратні метри, а комплексно підходить до організації місця, яке в майбутньому стане чієюсь оселею. «Казкова Оселя» є молодого та успішною компанією, яка здатна реалізовувати об'єкти різного рівня складності і призначення: житлові будинки, торговельні і офісні центри, об'єкти соціального призначення. ПрАТ «Луцький домобудівельний комбінат» – це промислово-будівельний комплекс, що працює на будівельному ринку Волині понад 30 років. Підприємство було створене на базі місцевого заводу великопанельного домобудування та зареєстроване у реєстрі юридичних осіб у 1998 році. В склад товариства Луцьксантехмонтаж №536 входить дванадцять ділянок, із них - 5 виконують загальнобудівельні та спеціальні монтажні роботи на об'єктах Волинської області та за її межами, монтажньо-заготівельний завод, на якому виготовляють вентиляційні короби, нестандартне обладнання, металоконструкції, трубні вузли і заготовки. Підприємство повністю забезпечено власним транспортом і механізмами. За всіма видами будівельно-монтажних робіт, що виконує ПАТ «Луцьксантехмонтаж №536», проводяться пусконаладжувальні роботи, контроль якості матеріалів, виробів та конструкцій. Підприємство за останні роки перейшло з вузькоспеціалізованого, з кількістю робочих місць 250 чоловік, до колективу, який налічує сьогодні майже 1000 будівельників різних профілів та виконує, і має на це ліцензію, всі види будівельних робіт – від земельних робіт до сучасного оздоблення. Спільне українсько-російське підприємство товариство з обмеженою відповідальністю Луцьктехнобуд, створене в 1999 році групою професіоналів, які мають певний досвід у будівельній та інженерній галузі. Основний напрямок діяльності товариства – комплексне будівництво об'єктів промислового та комерційного призначення: житлові будинки, котеджі, торгові центри, складські та виробничі приміщення, гаражі і таке інше.

В червні 1956 року було створено Колківську будівельну організацію, яка пізніше була перейменована на Маневицьку міжгосподарську будівельну організацію «Облміжколгоспбуду». 01 квітня 2008 року колективне підприємство «Маневичіагробуд» перетворено у товариство з обмеженою відповідальністю «Маневичіагробуд», яке являється правонаступником всіх попередніх організацій. ПП «ПМК-19» – добре відоме на Волині будівельне підприємство широкого спектру робіт, на рахунку якого безліч реалізованих проектів різного рівня складності і призначення: адміністративні будівлі, об'єкти соціального призначення, торговельні та офісні центри. Особливу увагу ПП «ПМК-19» зосереджує на зведенні об'єктів житлового сектору – сучасні багатопверхові будинки різного ступеня складності з торговими та офісними приміщеннями, а також комфортні котеджі комплекси європейського типу. Група компаній «Ранг» – це компанії з повним циклом будівництва будівель різного призначення та цілою низкою необхідних для цього підрозділів та виробництв. Зведення об'єктів здійснюється в чітко встановлені строки, із залученням достатньої кількості кваліфікованих робітників, забезпечення сучасною будівельною технікою, інструментами та обладнанням. Будівельна компанія «Українські Будівельні Системи» – це багаторічний досвід роботи на ринку нерухомості Волинської області та України загалом. Проекти компанії УБС розташовані в Луцьку, Києві та Київській області. Будівельна компанія «Група ТЕХСЕРВІС» – створена відносно нещодавно командою професіоналів і прагне диктувати нові тренди в будівництві багатоквартирних будинків. Група компаній NK Group на українському ринку нерухомості з 2012 року і відтоді встигла зарекомендувати себе як надійний та чесний забудовник. Забудовник спеціалізується на зведенні багатопверхових секційних комплексів та таунхаусів (невеликих котеджів, які прилягають один до одного). На сьогодні в Україні компанія-збудовник зводить 55 будівель у 19 областях. NK володіє найбільшим в Україні портфоліо проектів – наприкінці 2014 року здано в експлуатацію об'єкти загальною

площею 145000 м². У 2015 році планують здати об'єкти загальною 578000 м². Компанія має різні бренди нерухомості, серед яких «Набережний квартал», «Рив'єра», «Фамілія» тощо. У Луцьку зводять житлові комплекси типу «Атлант» та «Форрест». Згрупуємо забудовників у таблицю 1.

Таблиця 1

Будівельні підприємства, які функціонують у Волинській області*

Назва будівельного підприємства	Територія забудування	Забудови на Волині	Середня ціна за м ² , грн
1	2	3	4
NK Group	19 областей, Волинська, Хмельницька, Одеська	Атлант, Форрест	7500–10100
Global	Волинська, Закарпатська, Львівська, Чернівецька	Егоїст	9200
Royal House	Київська, Волинська	Британія Нолл	12900
ТОВ «Житлобуд-2»	Волинська	Житлобуд 2, Зелений масив, школа і дитячий садочок в 55 мікрорайоні та ін.	13000
БК «Інвестор»	Волинська	Супернова, Юпітер	11000
БК «Казкова оселя»	Волинська	Казкова оселя	16980
ПАТ «Луцький домобудівельний комбінат»	Волинська	Затишний	8900
ПАТ «Луцьксантехмонтаж № 536»	Волинська	Оберіг, Перемоги, 34, Арцеулова, 12, 14, 16 та ін.	12000
ТОВ «Луцьктехнобуд»	Волинська	Фільварок, текстиль-контакт та ін.	10500
КП «Маневичіагробуд»	Волинська	Австрійський Волинь, Європейський Волинь	12900
ПП «ПМК 19»	Волинська	Аркада-Ковель, Родинний	14000
Група РАНГ	Рівненська, Волинська	Вишиване місто	10000
Група Українські будівельні системи	Київська, Волинська	Nebos Hill	6600
ТОВ «Яровиця-буд»	Волинська	Яровиця	11900
Група Техсервіс	Волинська	Луцеорія	10800

* згруповано автором за даними [3]

Аналізуючи середню ціну за метр квадратний у областях України можна зробити висновок, що Волинська область за ціною займає 11 місце, випереджаючи Хмельницьку, Чернігівську, Кропивницьку, Сумську, тернопільську, Черкаську, Житомирську, Запорізьку, Івано-Франківську, Херсонські області [10].

Висновки. Будівельний ринок Волинської області стрімко розвивається. Причиною цьому є: 1) прикордонне розміщення; 2) наявність вільних площ під забудову з вигідним місцерозташуванням та інфраструктурою; 3) дешева робоча сила, середня заробітна плата на рівні 3238 грн у 2015 році, тоді як у Хмельницькій області 2694 грн, а Київській 4387 грн; 4) середній розмір домогосподарства у 2013–2015 роках

був 3,03 особи, у Хмельницькій області 2,4, а у Київській 2,6; 5) значна кількість заробітчан за кордоном. Враховуючи вище викладене можна припустити, що на будівельний ринок Волинської області будуть виходити нові забудовники, рівень конкуренції зростатиме. Найбільш сильними конкурентами є ПАТ «Луцьксантехмонтаж № 537», який має найбільшу кількість збудованих об'єктів високої якості та за середньою ціною. За ціною позицією конкурують НК Group, Global, БК «Інвестор», ПАТ «Луцький домобудівельний комбінат», ТОВ «Луцьктехнобуд», Група РАНГ, Група Українські будівельні системи, ТОВ «Яровиця-буд», Група Техсервіс.

Список використаних джерел:

- 1.Бойко О.В. Особливості формування організаційно-економічної стратегії розвитку підприємств в умовах ринку [Електронний ресурс] / О.В. Бойко, В.В. Друзь. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/viewFile/405/393>.
- 2.Григор'єва Л. В.Оцінка потенціалу будівельних підприємств як аналітичне забезпечення інвестування [Електронний ресурс] / Л.В. Григор'єва // Ефективна економіка. – 2012. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1363>.
- 3.Забудовники Волинської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zabudovnyk.com.ua/uk/developers/region/volynska>.
- 4.Кононова О. Є. Процес вибору стратегії будівельних підприємств / О.Є. Кононова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Випуск № 2 (10). – С. 25–29.
- 5.Ліпич Л. Г. Формування стратегії розвитку будівельного підприємства в умовах інвестиційної конкуренції : монографія / Л. Г. Ліпич, І. В. Чорнуха, І. О. Цимбалюк. – Луцьк : Вежа-Друк, 2015. – 211 с.
- 6.Мамонов, К. А. Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства / Костянтин Анатолійович Мамонов, Олена Ігорівна Угоднікова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 13. – С. 311–316.
- 7.Статистичні дані Головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lutsk.ukrstat.gov.ua>.
- 8.Статистичні дані Головного управління статистики у Київській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiev.ukrstat.gov.ua/p.php3?c=495&lang=1>.
- 9.Статистичні дані Головного управління статистики у Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>.
- 10.Ціни в новобудовах за регіонами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zabudovnyk.com.ua/uk/price/regions>.
- 11.Якименко О. В. Вплив інноваційного потенціалу на розвиток будівельних підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Якименко // Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки. – 2013. – №4 (81). – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2160.pdf>.

УДК 336.144

Пінчук С.С., к.е.н.

Державний економіко-технологічний університет транспорту

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

У публікації підлягають розгляду питання фінансового планування в системі управління ефективністю діяльності підприємств залізничного транспорту. Досліджено взаємозв'язок між фінансовим плануванням і основними функціями управління на підприємствах, обґрунтована провідна роль і значення планування для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: фінансове планування, система управління, ефективність, підприємство, залізничний транспорт.

Pinchuk S.

FINANCIAL PLANNING AS A KEY ELEMENT IN THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF RAIL TRANSPORT

The publication to be considered the question of financial planning in the management efficiency of rail transport. Investigated the relationship between financial planning and key management functions in enterprises proved the leading role and importance of planning to improve the efficiency of financial and economic activity.

Keywords: financial planning, governance, efficiency, enterprise, railway transport.

Пинчук С.С.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЕЛЕМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

В публикации рассматриваются вопросы финансового планирования в системе управления эффективностью деятельности предприятий железнодорожного транспорта. Исследована взаимосвязь между финансовым планированием и основными функциями управления на предприятиях, обоснована ведущая роль и значение планирования для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансовое планирование, система управления, эффективность, предприятие, железнодорожный транспорт.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ключовими задачами зростання ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту, відповідно до визначеної стратегії реформування галузі є: розвиток залізничної інфраструктури, модернізація та оновлення рухомого складу; виокремлення видів діяльності підприємств залізничного транспорту, які безпосередньо не пов'язані з процесом перевезення, що сприятиме зниженню фінансового навантаження на собівартість вантажних перевезень; реорганізацію структури управління залізничним транспортом у вертикально-інтегровану за основними видами діяльності; поступову відмову від перехресного субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних; впровадження обов'язкової сертифікації та ліцензування транспортних процесів та послуг; розвиток мультимодальних та інтермодальних перевезень; забезпечення автоматизації експлуатаційних процесів та ремонтних робіт; впровадження швидкісного пасажирського руху, що істотно підвищить конкурентоспроможність залізничних перевезень; впровадження нових схем та раціональних маршрутів денних пасажирських поїздів, що дасть змогу істотно скоротити потребу в рухомому складі та експлуатаційні витрати; запровадження більш досконалих прикордонних систем, за принципом «єдиного вікна»; обов'язкове використання електронної системи документообігу; розвиток кадрового потенціалу галузі шляхом підвищення рівня освіти у вищих навчальних закладах залізничного транспорту; стимулювання підприємницької ініціативи, посилення мотивації праці та підвищення рівня соціальної захищеності працівників залізничного транспорту. Вирішення визначених задач вимагає підвищення ефективності діяльності на залізничному транспорті, а проблема управління ефективністю функціонування підприємств набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств (корпорацій,

галузей) та особливостям системи управління на транспорті присвячені праці провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід відзначити А. Анненкова, Ю. Бараша, Н. Богомолу, Ф. Брецьмана, Л. Гаєвську, О. Кравченко, А. Хагена та інших [1-5, 8, 14]. Разом з тим, недостатньо дослідженими залишається ролі і значення фінансового планування в системі управління функціонуванням підприємств залізничного транспорту в умовах реформування.

Цілями статті визначено дослідження ролі та значення фінансового планування в системі управління діяльністю підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Підприємства залізничного транспорту є, з одного боку, відкритими економічними системами і саме тому суттєвий вплив на ефективність їх діяльності має середовище, в якому вони функціонують (його результати у значній мірі будуть залежати від того, наскільки вдало вони адаптуються до вимог середовища, його змін і потреб). З іншого боку, ПАТ «Укрзалізниця» є достатньо закритою системою, яка має свою специфічну організаційну структуру: підприємства, що входять до неї, є дуже взаємопов'язаними і взаємозалежними. При тому фінансові результати формуються тільки у підрозділах (підприємствах), які займаються власне перевезеннями, а всі інші підприємства є такими, що забезпечують процес перевезень, і власних доходів не мають, а їхні витрати компенсуються за рахунок доходів, отриманих від перевезень. У такому контексті процес управління ефективністю функціонування підприємства залізничного транспорту може розглядатись як його реакція на зміни у зовнішньому середовищі. Економічна нестабільність, в якій функціонують підприємства, змушує його менеджмент якнайшвидше пристосовуватися до усіх можливих ситуацій за рахунок своєчасного впровадження заходів, спрямованих на забезпечення повернення функціонування підприємства до необхідної (планової) траєкторії розвитку. Тому значно зростає роль і значення процесу управління для підвищення ефективності діяльності підприємств [12].

Під управлінням ефективністю діяльності підприємств залізничного транспорту, в цьому дослідженні, буде розумітися систематичний, цілеспрямований соціально-економічний та організаційно-технічний процес впливу суб'єкта управління на конкретний об'єкт (підприємство, підрозділ, філію), який реалізується через сукупність функцій, систему методів й засобів, та спрямований на підвищення ефективності їх функціонування.

Процес управління діяльністю підприємства можна розглядати у вигляді замкненої системи, основними складовими якої є ключові управлінські функції, а саме планування, організація, мотивація, контроль, а також координація. З метою розробки раціональних управлінських рішень необхідно чітко розуміти (1) на якому етапі розвитку знаходиться підприємство, (2) з якою ефективністю працює, (3) які цілі переслідує. Це обумовлює необхідність розробки конкретних рекомендацій щодо покращення функціонування підприємства, а також потреба у проведенні регулярної та достовірної оцінки ефективності поточної діяльності підприємства [**Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.**]. Крім того, розробка управлінських рішень та комплексу заходів щодо нівелювання негативних впливів приводить до підвищення значення власне функції планування як складової системи управління виробничою та фінансово-економічною діяльністю підприємств залізничного транспорту.

Функція планування передбачає розв'язання двох глобальних питань: якою має бути реальна мета організації і що слід робити членам організації, щоб досягти її. За допомогою планування можна перевести підприємство із вихідного (базового, поточного) рівня на заданий рівень розвитку шляхом маневрування і зосередження сил та ресурсів на пріоритетних напрямках діяльності, а також визначати перспективи розвитку і майбутній стан підприємства. Передумовою планування є прогнозування, за допомогою якого можна отримати уявлення про напрям розвитку, про способи досягнення мети, про результат його дій, оскільки успіх майбутнього визначається не лише теперішнім станом, а й тим, що склався у минулому.

Планування є головною функцією управління, від якої певною мірою залежать усі інші функції. Ефективне функціонування підприємств залізничного транспорту є можливим лише за умови планування всіх його фінансових потоків, виробничо-господарських процесів і фінансово-економічних відносин. Всі функції управління знаходять своє відображення у плановій діяльності підприємства (планування роботи, організація процесів планування, координування планів, мотивація планової діяльності, контроль та оцінка виконання планів тощо) та виступають базою для її реалізації. Планування виступає вихідним етапом управління, його основою та дає можливість сформулювати мету, визначити основні завдання функціонування підприємства, необхідну сукупність ресурсів для досягнення визначених цілей та виділити способи, методи, заходи їх досягнення. При наявності чітких планів необхідно забезпечити їх виконання, для чого слід зосередитись на організаційному процесі, що сприятиме формуванню умов гнучкості економічної системи та її стійкості до множини системних та ситуативних факторів. На рис.1 представлено взаємозв'язок між фінансовим плануванням і реалізацією функцій управління на підприємствах.

Так, організація, як функція управління, сприяє досягненню відповідності діяльності підприємства запланованим цілям і спрямована на створення організаційних передумов ефективної роботи підприємств галузі і включає удосконалення організаційної структури управління та транспортного виробництва, розподіл прав, обов'язків і відповідальності у системі управління, забезпечення всіх видів діяльності необхідними ресурсами з метою досягнення високих результатів, реалізації цілей і задач його існування. Тоді за рахунок взаємозв'язку між фінансовим плануванням та організацією підприємство може здійснювати своєчасну адаптацію до зовнішнього середовища, враховувати зміни, що відбуватимуться у ньому та забезпечувати відповідність планових (оптимальних) показників визначеним цілям і завданням діяльності підприємства. З іншого боку, параметри організації, існуючі взаємозв'язки між підрозділами мають враховуватися при плануванні формування матеріальних і фінансових ресурсів, їх розподілу, джерел фінансування різних видів діяльності, якими займається підприємство, тощо.

Функція мотивації охоплює розробку і використання стимулів до ефективної взаємодії суб'єктів спільної діяльності. Ця функція має дуже важливе значення у забезпеченні цілеспрямованого розвитку будь-якого підприємства, оскільки навіть ретельно складені плани і найдосконаліша структура організації мало чого варті, якщо хтось не виконує конкретної роботи в організації. Основним завданням функції мотивації є забезпечення виконання роботи робітниками відповідно до делегованих їм обов'язків та планів. Тому мотиваційні стимули мають бути, перш за все, фінансового характеру і закладатися у відповідних планах.

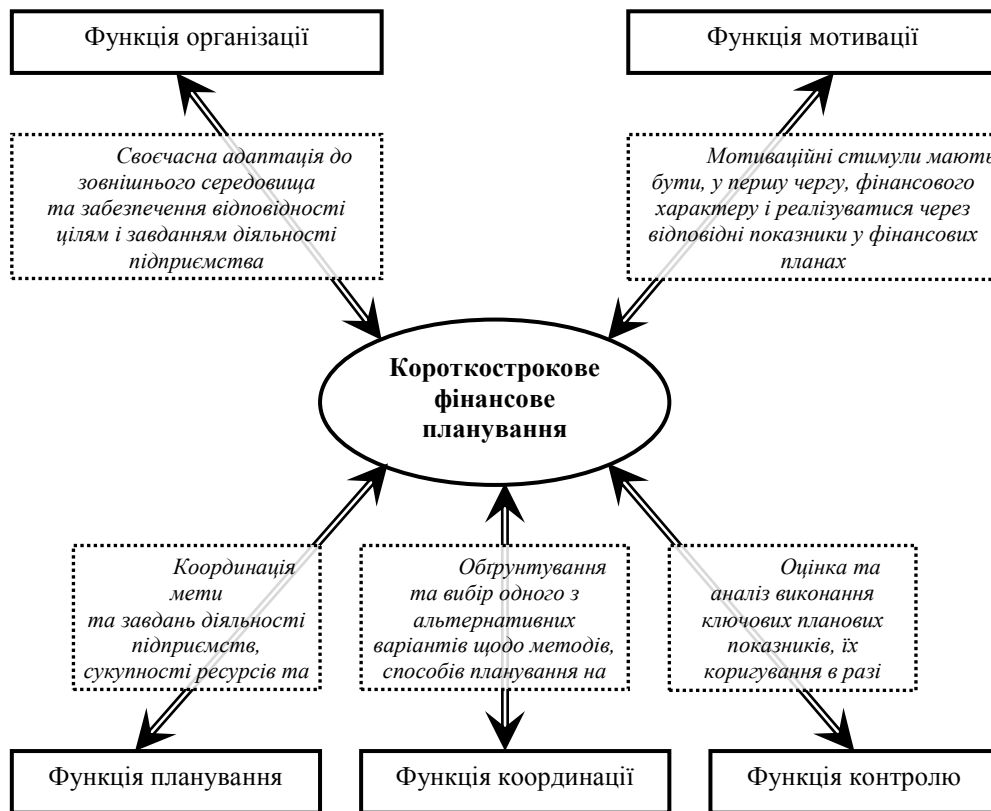


Рис.1. Взаємозв'язок між фінансовим плануванням і реалізацією функцій управління на підприємствах

Джерело: розроблено автором

Контроль як функція управління передбачає постійне відстеження (перевірку) якостей, станів і руху (поведінки, діяльності) об'єкту (підприємства) як результату керівних впливів суб'єкта на його структуру, динаміку і кінематику, необхідних для підвищення ефективності управлінського процесу. Контроль полягає в перевірці фактичного стану справ та своєчасному виявленні відхилень у діяльності організації. Його забезпечують: підбиття підсумків, зворотний зв'язок і виділення критичних точок. Контроль має здійснюватися не заради контролю як такого, а для отримання інформації, необхідної для розробки заходів щодо підвищення ефективності існування виробничо-економічної системи, в якій здійснюється управління. Процедура здійснення будь-якого виду контролю передбачає вимір реальних результатів діяльності організації, зіставлення їх зі стандартами й іншими вимогами і прийняття необхідних коригувальних дій, тому розробку фінансових планів слід ґрунтувати на оцінці та аналізі виконання ключових планових показників і коригувати при необхідності їх бажані значення.

Координація забезпечує узгодженість у часі й просторі дій органів управління та посадових осіб, а також між системою в цілому і зовнішнім середовищем. Саме завдяки їй забезпечується динамізм системи виробництва, створюється гармонія взаємозв'язків між різними підприємствами залізничного транспорту та їх виробничими підрозділами, здійснюється маневрування матеріальними та трудовими ресурсами всередині підприємства при зміні техніко-економічних завдань. Оскільки об'єктом функції координації є як управляюча система, так і система, якою управляють, то взаємозв'язок між функцією координації та фінансовим плануванням буде реалізовуватися шляхом

обґрунтування та вибору методів і способів планування на всіх рівнях управління підприємством. Це забезпечить зіставність отримуваних результатів і можливість коректного зведення, а також розшифрування планів різної тривалості. Крім того, координацію між різними підприємствами залізничного транспорту необхідно враховувати через взаємопов'язану сукупність виробничо-економічних показників для запобігання розбалансуванню діяльності ПАТ «Укрзалізниця».

Власне сукупність фінансових планів є результатом реалізації функції планування, яка передбачає розробку та конкретизацію заходів, визначення етапів, термінів, методів і способів щодо здійснення керівних впливів суб'єкта на структуру, динаміку та кінематику об'єкта (системи), необхідний для корегування природного руху (поведінки, діяльності) та надання об'єкту (системі) якостей або станів, необхідних для досягнення мети. Процес планування є механізмом координування, оскільки дає можливість членам організації знати, до чого вони повинні прагнути і що робити. На етапі планування відбувається виділення (розподіл) ресурсів достатніх для реалізації цілей, установлюються терміни, виконавці й критерії ефективності здійснення цілей. Тому при розробці короткострокових фінансових планів має здійснюватися координація мети та завдань діяльності підприємств, доступних матеріальних і фінансових ресурсів, напрямів їх використання. В умовах дефіциту фінансових ресурсів для розвитку залізничного транспорту особливу увагу слід надавати плануванню джерел фінансування галузевих підприємств.

Отже, основні напрями підвищення ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту мають формуватися в рамках реалізації кожної визначеної функції управління. Так, що стосується підвищення ефективності діяльності за рахунок удосконалення організації функціонування підприємств залізничного транспорту, то це, по-перше, акціонування залізничної галузі України, утворення ПАТ «Українська залізниця», яке здатне підвищити конкурентоспроможність залізничного транспорту на ринку транспортних послуг. Новоутворена організаційно-правова форма господарювання дозволить створити декілька компаній, які будуть спеціалізуватися на різних видах перевезень (вантажних, пасажирських), а також окремі компанії, що будуть займатися інфраструктурою.

Підвищення ефективності транспортного виробництва й управління підприємством передбачає оптимальне використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів: кожна гривня, вкладена у виробничий процес, має приносити максимальний дохід. Такий результат можливий тільки за умови (1) впровадження технологічних нововведень, прогресивних методів обслуговування, максимальній автоматизації виробничих процесів; (2) використання сучасних комп'ютерних технологій, оновлення та модернізації основних засобів, належної організації ремонтно-технічного обслуговування рухомого складу, (3) оптимізації строків експлуатації основних виробничих засобів тощо.

Важлива роль у зростанні ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту належить вмінню раціонально управляти запасами матеріальних ресурсів та джерелами їх формування, зосереджуватись на проблемах ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності послуг (продукції). Не менш важливою умовою ефективного функціонування підприємств залізничного транспорту в сучасних умовах є забезпеченість фінансовими ресурсами, пошук додаткових джерел фінансування, забезпечення зростаючої потреби в інвестиціях.

Тоді система заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту, має базуватися на функціях управління ефективністю та враховувати основні тактичні та стратегічні цілі реформування залізничного транспорту. Така система заходів щодо управління ефективністю функціонування галузевих підприємств буде включати:

розробку на основі збалансованої системи показників системи короткострокових планів з виробничої та фінансово-економічної діяльності, а саме плану надання послуг, плану формування та розподілу ресурсів, плану формування прибутку від операційної діяльності, планів генерування грошових потоків з операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, сукупного грошового потоку, а також платіжного календарю для контролю своєчасного формування необхідних ресурсів для погашення довгострокових і короткострокових зобов'язань;

впровадження технологічних нововведень, прогресивних методів обслуговування, максимальна автоматизація виробничих процесів, використання сучасних комп'ютерних технологій, оновлення та модернізації основних засобів, належна організація ремонтно-технічного обслуговування рухомого складу, оптимізація строків їх експлуатації, залучення зовнішнього фінансування під оновлення рухомого складу тощо. Успішне проведення реформи залізничної галузі вимагає зміни стилю мислення управлінського персоналу, вміння працювати в умовах конкуренції, неприпустимість корупції;

підвищення прозорості виробничої та фінансово-економічної діяльності підприємств залізничного транспорту та галузі в цілому шляхом розміщення на офіційному сайті регулярних презентацій фінансових результатів, оперативної публікації фінансових планів, звітів незалежних аудиторських компаній, прес-релізів про закупівлі компанії і прогнозах менеджменту. Крім того, доцільним є проведення прес-конференцій за результатами фінансового періоду, днів аналітиків тощо;

визначення конкретних завдань дослідження, критеріїв оцінки та формування відповідного інструментарію для проведення аналітичних процедур. Таким інструментарієм для об'єктивної оцінки ефективності діяльності підприємств залізничного транспорту є побудова системи виробничих і фінансових пропорцій, розробка балансограм, прогнозних агрегованих балансів, системи короткострокових фінансових планів тощо.

Запропонований комплекс заходів щодо управління ефективністю підприємств залізничного транспорту матиме позитивний результат при їхній спільній реалізації, що сприятиме підвищенню прозорості виробничої та фінансово-економічної діяльності і забезпеченню впровадження необхідних заходів для врахування змін у зовнішньому середовищі. Це сприятиме не тільки зростанню фінансових результатів діяльності, а й підвищенню інвестиційної привабливості капітальних вкладень у розвиток галузі через зниження невизначеності, пов'язаної з поточним станом і перспективами розвитку залізничного транспорту України.

Висновки. Узагальнюючи вищенаведене слід звернути увагу на те, що система заходів управління ефективністю функціонування підприємств залізничного транспорту має ґрунтуватися на реалізації основних функцій управління, що передбачає удосконалення методичних основ організації, мотивації, планування, координації та контролю та створює умови для прийняття зважених рішень у сфері управління підприємств залізничного транспорту

Список використаних джерел:

1. Анненков А.В. Управление транспортной компанией: Монография/ А.В. Анненков. – М.: ВИНТИ РАН, 2003. – 280 с
2. Бараш Ю.С. Управление железнодорожным транспортом страны: Монография/ Ю.С. Бараш. – Д.: Вид-во Дніпропетр. Нац.ун-ту залізн. Трансп. ім. акад. В Лазаряна, 2006. -252 с.
3. Богомолова Н. І. Метод визначення собівартості продукції як фактор ефективності використання потенціалу підприємства / Н. І. Богомолова, О. В. Познякова // Зб. наук. пр. ДЕДУТ: Серія «Економіка і управління». – Вип. 18. Частина 1. – 2011. – С. 49–52
4. Брециман Ф. Сценарное планирование возвращается и становится неотъемлемой частью эффективного корпоративного управления / Ф. Брециман, И. Гетц. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://performance.ey.com/wp-content/uploads/downloads/2011/08/Scenario-Planning4.pdf>.
5. Гаевская Л.Н. Экономические аспекты железнодорожного транспорта Украины: [монография] / Л.Н. Гаевская. – ИРпень: Академия ГНС Украины. – 2001. – 129 с.

6. Закон України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» № 4442-VI від 23.02.2012 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Зоріна О.І. Модель стійкого соціально-економічного розвитку залізничного транспорту України / О.І. Зоріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 117–124.
8. Кравченко О.О. Сценарне фінансове планування і прогнозування на залізничному транспорті: теорія і практика: Монографія / О.О. Кравченко – К.: ДЕТУТ, 2013. – 300 с.
9. Мочалова Л.А. Концепция финансового планирования в корпорациях / Л.А. Мочалова. – Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.finman.ru/articles/2004/3/2295.html>.
10. Собкевич О.В. Модернізаційні пріоритети реформування транспортно-дорожнього комплексу в Україні. Аналітична доповідь / О.В. Собкевич, К.М. Михайличенко, О.Ю. Ємельянова [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1288/>
11. Стратегічний план розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/projects/view.php?P=23>
12. Трансформація економіки та транспорт України / Ю.М. Цветов, М.В. Макаренко, М.Ю. Цветов, О.В. Левченко та ін. – К.: ДЕТУТ, 2012. – 180 с.
13. Шими́на М.А. Функциональное наполнение управленческой деятельности / М.А. Шими́на // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. – 2010. – № 3 (82). – С. 296–307.
14. Hagen A.R. Critical strategic leadership components: an empirical investigation / A.R. Hagen, M.T. Hassan, S.G. Amin // *Advanced Management Journal*, 1998. – No 63 (3). – Pp. 39–44.
15. Jabareen Y. A New Conceptual Framework for Sustainable Development / Y. Jabareen // *Environment, Development and Sustainability*, 2008. – April. – Pp. 179–192.
16. Jeppesen S.L. Sustainable Transport Planning – A Multi-Methodology Approach to Decision Making / S.L. Jeppesen // PhD Thesis. – Kgs. Lyngby, 2009. – 194 p.
17. Leleur S. Systemic Planning, Principles and Methodology for Planning in a Complex World / S. Leleur. – [2th ed.]. – Forlag: Polyteknisk, 2008. – 236 p.

Рецензент д.е.н., професор Кравченко О.О.

УДК 330.341.1

Руденко О.М., аспірант

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ РАДІОЕЛЕКТРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Статтю присвячено дослідженню розвитку підприємств радіоелектронної промисловості в Україні, а також аналізу стану їхньої інноваційної діяльності. Встановлено, що зміни в радіоелектронній промисловості є наслідком зміни суспільної формації, і мають вагомий вплив на інноваційну діяльність підприємств. Доведено, що соціально-трудові відносини посідають важливе місце серед чинників, що впливають на інноваційний розвиток.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, розвиток, соціально-трудові відносини, радіоелектронна промисловість.

Rudenko O.

INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISES OF THE RADIO-ELECTRONIC INDUSTRY IN UKRAINE: CURRENT STATE AND PROBLEMS OF DEVELOPMENT

The article is devoted to the research of development of the enterprises of the radio-electronic industry in Ukraine, and also to the analysis of the state of their innovative activity. It is established that changes in the radio-electronic industry are the result of change of a public formation, and have a significant impact on innovative activity of the enterprises. It is proved that the social and labor relations occupy an important place among the factors that influence innovative development.

Keywords: innovations, innovative activity, development, social and labor relations, radio-electronic industry.

Руденко О.М.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию развития предприятий радиоэлектронной промышленности в Украине, а также анализа состояния их инновационной деятельности. Установлено, что изменения в радиоэлектронной промышленности являются следствием изменения общественной формации, и оказывают значительное влияние на инновационную деятельность предприятий. Доказано, что социально-трудовые отношения занимают важное место среди факторов, влияющих на инновационное развитие.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, развитие, социально-трудовые отношения, радиоэлектронная промышленность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Разючі зміни, що супроводжують розвиток сучасної економічної системи (глобалізація світової та зростання відкритості національної економіки, зростаюча конкуренція, постійні структурні зрушення, революційні зміни у факторах виробництва, мобільність, гнучкість виробництва тощо) стають на порядок денний проблему активізації інноваційного сектора економіки. Постає необхідність у дослідженні стану інноваційної діяльності та історичних передумов, що впливали на цей процес. Адже зростання економіки України за рахунок інноваційної діяльності є не просто актуальним питанням, а необхідністю задля забезпечення процвітання та безпеки нашої держави.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Вагомий внесок в розвиток і дослідження інновацій та інноваційної діяльності зробили такі вітчизняні, як А. Амош, А. Гальчинський, В. Зянько, О. Довгаль, М. Семикіна, П. Смоленюк, І. Федулова, О. Ястремська та ін. До іноземних авторів, які досліджували теоретичні та прикладні аспекти даної проблематики, належать: П. Друкер, Р. Нельсон, К. Поппер, Р. Фостер, К. Фрімен, Й. Шумпетер та інші. Проте й досі залишаються малодослідженими питання, пов'язані з дослідженням інноваційної діяльності певної галузі з врахуванням особливостей її становлення та розвитку в Україні.

Цілі статті полягають у дослідженні інноваційної діяльності підприємств радіоелектронної промисловості в Україні, сучасного стану та проблем розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах становлення інноваційної економіки та боротьби за технологічне лідерство, країни світу змінюють орієнтири розвитку у бік високотехнологічних галузей, що здатні забезпечити суттєві переваги на глобальних ринках. Зміна суспільної формації спричиняє структурні зрушення в економіці. Під впливом цих зрушень докорінно змінюється характер і зміст праці, відбувається трансформація соціально-трудових відносин [1, с.63].

Найбільш помітними перетвореннями характеризуються галузі інформаційних технологій та побутової мікроелектронної техніки, які, в свою чергу, активізують розвиток радіоелектронної промисловості. Використання досягнень цієї галузі сприяє ефективному функціонуванню економіки та підвищенню її конкурентоспроможності.

Радіоелектронна промисловість належить до стратегічно важливих, вона сприяє прискоренню розвитку машинобудування та становленню п'ятого технологічного укладу. З мікроелектронікою, яка є складовою радіоелектроніки (вироби мікроелектроніки становлять близько 52% обсягів виробництва радіоелектронної

промисловості), пов'язують формування третього великого циклу М.Д. Кондратьєва (1980-2020 рр.) [2, с. 49].

З метою дослідження та аналізу змін, які сьогодні відбуваються в радіоелектронній промисловості в умовах необхідності становлення інноваційної економіки, розглянемо трансформації цієї галузі в Україні на прикладі вітчизняних підприємств різних форм власності (табл. 1)

На території України радіоелектроніка як галузь науки і виробництва набула стрімкого розвитку після Великої Вітчизняної війни. У зв'язку з цим, починаючи з 50-х рр., в умовах тогочасних конфронтаційних процесів між провідними державами світу, що призвело до «гонки озброєнь», був взятий орієнтир на першочергове задоволення відповідною апаратурою військових потреб.

На початку 80-тих рр., радіоелектронна промисловість УРСР вже мала серйозні здобутки у виробництві медичної і дозиметричної апаратури, обчислювальної техніки та товарів народного споживання. На цей час в УРСР було налагоджено випуск значної кількості різної радіоапаратури, в тому числі кольорових та чорно-білих телевізорів, бобінних і касетних магнітофонів радіоприймального та звуковідтворювального обладнання [3, с. 23].

Як зазначає О. Демидюк, до 1991 р. в Україні тільки у виробництві мікроелектроніки було задіяно п'ять виробничих об'єднань чисельністю 10-12 тис. працівників у кожному. У 1990 р. електронна галузь і (на її основі) електронне приладобудування випускали 15% товарної продукції в загальному обсязі промисловості України [4].

За часів СРСР Україна була потужним споживачем вітчизняної елементної бази і не мала власного виробництва з повним циклом освоєння та виготовлення радіоелектронної продукції. Негативно позначилися на галузі конверсія багатьох підприємств колишнього військово-промислового комплексу в 1991-1994рр., створення альтернативних підприємств в країнах СНД, а також зниження попиту на традиційних ринках. Усе це призвело до значного зниження обсягів виробництва – майже в 10 разів.

Поширення процесів приватизації підприємств дало поштовх для їхнього розвитку. Частина державних підприємств була приватизована та змушена перепрофілювати виробництва для випуску товарів масового споживання (ВАТ «Гамма», ВАТ «Гравітон», ВАТ «Родон», ВАТ «Олімп», ДП «Львівський завод «Лорта»). Решта підприємств у зв'язку з відсутністю державних замовлень та складним фінансовим становищем поступово почали занепадати та зменшувати обсяги виробництва (ДП «Дніпронапівпровідники»).

З проголошенням Незалежності України з'являються нові приватні підприємства (ТОВ «Еверест Лімітед», ТОВ «Телекарт-Прилад», ТОВ «НВП «Аеротехніка-МЛТ», ЗАТ «Квazar-мікро»), які залучають інвестиції, налагоджують сучасне виробництво радіоелектронних приладів. У зв'язку з цим з'являється потреба у висококваліфікованих фахівцях. Такі підприємства є більш мобільними та сучасними, швидко реагують та адаптуються до змін в галузі, які відбуваються під впливом глобальних тенденцій в економіці.

Разом з тим за кордоном індустрія інформаційних технологій розвивається набагато швидшими темпами та з кожним роком все більше впливає на інші галузі та сектори економіки. Т. Сакалош зауважує, що у світовій радіоелектроніці процес виробництва та споживання електронної елементної бази глибокоінтегрований і спеціалізований за географічними регіонами та технічними напрямками. Основою структури галузі є розробка та виробництво спеціального технологічного обладнання, електронних матеріалів та компонентів. Потужні світові виробники електронної елементної бази, апаратури та електронних послуг, такі, як Intel, IBM, Samsung, Hitachi,

Toshiba, NEC та інші, визначають політику у сфері виробництва та споживання продукції електроніки у світі. Регіональна структура світової радіоелектроніки така: США традиційно спеціалізуються на створенні складної функціональної електронної елементної бази, а Південно-східний регіон – на виробництві масової продукції на базі розвиненої мережі кремнієвих фабрик. Кремнієві фабрики Південно-Східної Азії за рахунок низької заробітної плати і освоєння технологій високого рівня забезпечують випуск конкурентоспроможної продукції. Значну роль на світовому ринку завдяки реалізації цілеспрямованої державної політики з освоєння сучасних технологій мікроелектроніки та розвитку відповідної сировинної бази, насамперед чистого кремнію, відіграє Китай [5, с. 13].

Основними країнами-партнерами України в міжнародній торгівлі залишаються Німеччина, Туркменістан, Китай, Туреччина, Польща, Білорусь та ін.

Таблиця 1

Динаміка показників, які характеризують діяльність підприємств радіоелектронної промисловості за 2006-2015 рр.

	Кількість підприємств		Кількість найманих працівників		Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг)			
	одиниць	у % до попереднього року	тис. осіб	у % до попереднього року	за інституціональним підходом		за функціональним підходом	
					тис.грн	у % до попереднього року	тис. грн	у % до попереднього року
Виробництво апаратури для радіо, телебачення та зв'язку (код 32 за КВЕД-2005)								
2006	730	-	28,4	-	2948,1	-	2234,8	-
2007	734	100,55	28,7	101,1	2971,0	100,78	2421,7	108,36
2008	627	85,42	20,3	70,73	2673,8	90,0	2434,7	100,54
2009	642	102,4	17,0	83,74	2412,8	90,24	2217,8	
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (код 26 за КВЕД-2010)								
2010	936	-	51,0	-	8089,7	-	7008,4	-
2011	920	98,3	53,3	104,51	12738,8	157,47	11747,3	167,62
2012	796	86,52	45,5	85,37	9620,7	75,52	8014,3	68,22
2013	877	110,18	41,3	90,77	8499,1	88,34	7637,3	95,3
2014	792	90,31	35,2	85,23	9066,6	106,68	8133,4	106,5
2015	793	100,13	31,7	90,1	9161,4	101,05	8160,3	100,33

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

Дані табл. 1 свідчать про те, що до 2014 р. такі показники як кількість підприємств і обсяг реалізованої продукції (товарів і послуг) поступово знижувалися. І лише починаючи з 2015 р. галузь починає відновлюватися. Проте варто відзначити той факт, що кількість найманих працівників все одно зменшується. Це пояснюється тим, що, по-перше, все більш популярними стають нетрадиційні форми зайнятості, які не відображаються в штатному розписі, по-друге, поширення процесів автоматизації та комп'ютеризації праці спричинює збільшення норм обслуговування тощо.

Динаміка показників, які характеризують інноваційну діяльність радіоелектронної промисловості в 2011-2015 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015
1. Витрати на інновації					
усього, грн	8927,4	74 909,0	174 238,9	139 675,0	183 657,0
у % до попереднього року	-	839,1	232,6	80,16	131,49
у тому числі за напрямками: внутрішні науково-дослідні розробки, тис. грн	4 155,4	41 000,0	120992,6	109565,0	96421,0
у % до попереднього року	-	986,67	295,10	157,50	88,0
зовнішні науково-дослідні розробки, тис. грн	0	426,0	913,8	591,0	524,0
у % до попереднього року	-	-	214,51	64,67	88,16
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, тис. грн	4209,6	30242,0	48415,8	25853,0	69710,0
у % до попереднього року	-	718,41	160,1	53,4	269,64
придбання інших зовнішніх знань, тис. грн	0	362,0	12,0	72,0	0
у % до попереднього року	-	-	3,31	600	-
інші, тис. грн	562,4	2 879	3 904	3 594	17 001
у % до попереднього року	-	511,91	135,60	92,06	473,04
у тому числі за джерелами фінансування: власні кошти, тис. грн	5 510,4	69 252	97 050,6	70 892	125 917
у % до попереднього року	-	1256,75	140,14	73,05	177,62
кошти державного бюджету, тис. грн	3 417,0	2470	1 279,3	2 803	31 167
у % до попереднього року	-	72,29	51,79	219,10	1111,92
кошти вітчизняних інвесторів, тис. грн	0	2129	4010,0	1974	2437
у % до попереднього року	-	-	188,35	49,23	123,45
кошти іноземних інвесторів, тис. грн	0	1058	71883,0	64006,0	22827,0
у % до попереднього року	-	-	6794,23	89,04	35,66
кошти інших джерел, тис. грн	0	0	16,0	0	1 309,0
2. Інноваційна продукція (товари, послуги)					
кількість упроваджених видів інноваційної продукції (товарів, послуг), од	23	107	108	86	100
у % до попереднього року	-	465,22	100,94	79,63	116,28
обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн	22799,8	1389672,0	783973,8	778282,3	465651,0
у % до попереднього року	-	609,51	56,41	99,27	59,83
3. Інноваційні процеси					
кількість упроваджених у виробництво нових технологічних процесів, од	19	53	54	49	52
у % до попереднього року	-	278,95	101,89	90,74	106,12
у тому числі нових маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів	18	27	26	21	13
у % до попереднього року	-	150,0	96,3	80,77	61,90
кількість придбаних (переданих) нових технологій (технічних досягнень), од	4	28	34	14	271
у % до попереднього року	-	700,0	121,43	41,18	1935,71

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України [6]

Як свідчать дані, наведені в табл. 2, показники інноваційної діяльності радіоелектронної промисловості корелюють із економічною та політичною ситуацією в країні. Серед витрат на інновації найбільшу частку займають внутрішні науково-дослідні розробки. Далі йдуть придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств є власні кошти та кошти державного бюджету. Усе вищезазначене впливає на кількість упроваджених видів інноваційної продукції та нових технологічних процесів. Варто також зазначити, що покращення показників інноваційної діяльності радіоелектронної промисловості припадає на 2015 р., а саме: збільшення витрат на інновації, збільшення фінансування за рахунок державного бюджету, а також, зростання кількості придбаних нових технологій.

Виокремимо позитивні та негативні зміни, які відбуваються в галузі протягом останніх років. До 2014 р. простежувалося зниження активності підприємств радіоелектронної промисловості. По-перше, вітчизняний ринок був не забезпечений технологічними ресурсами для повного циклу освоєння і виробництва радіоелектронної продукції, як наслідок, і власною електронно-компонентною базою. Ця ситуація насамперед характерна для сфери інформаційно-комунікаційних технологій, яка є важливою складовою радіоелектронної галузі. По-друге, відсутність внутрішніх споживачів вітчизняної радіоелектроніки та їх орієнтація на імпортну елементну базу робить завдання розвитку української радіоелектроніки досить важким, оскільки підприємства не мають масштабних завдань, у тому числі, національного рівня. По-третє, низька завантаженість підприємств (10-30%). По-четверте, критичний стан інвестування в виробництво. Більшість обладнання морально і фізично застаріле, а підприємства не в змозі виділити кошти на його оновлення із власних прибутків, а тим більше на підготовку виробництва нових видів продукції. По-п'яте, відсутність стабільного щорічного державного фінансування галузі. По-шосте, втрата господарських зв'язків з підприємствами-партнерами у Росії через військову агресію та проведення антитерористичної операції. Значна кількість підприємств Донбасу опинилася під контролем бойовиків, обладнання вивезене в Росію або знищене (приміром, ДАХК «Топаз», м. Донецьк) [7; 8].

Починаючи з 2014 р. внаслідок різних обставин намітилися позитивні тенденції, які активізували розвиток радіоелектронної промисловості та дали поштовх до її відродження. З-поміж них потрібно виокремити такі:

- збільшення витрат держави на військово-промисловий комплекс, а отже, і на радіоелектронну промисловість;

- збільшення державних замовлення на розробку та випуск навігаційної апаратури, промислової електроніки, військової та спеціальної техніки (ПАТ «ТРЗ «Оріон», ПАТ «НВО «Київський завод автоматики імені Г. І. Петровського», ДП «Укроборонсервіс»);

- поява нових інноваційних видів продукції: мікропроцесорні системи контролю та управління технологічними процесами, комп'ютерні томографи та рентгенівські діагностичні апарати, прилади обліку споживання газу, води, тепла та електроенергії, ряд приладів і систем для екологічного моніторингу промислових зон, модифіковані наукоємні прилади для наукових досліджень – електронні мікроскопи, хроматографи, мас-спектрометри, спектрографи (ТОВ «Еверест Лімітед» та ін.);

- розвиток міжнародних зв'язків (ЗАТ «Квазар-мікро»);

- створення нових робочих місць;

- стимулювання підготовки висококваліфікованих працівників для задоволення потреб галузі та ін.

Висновки. Радіоелектронна промисловість України пройшла досить складний та тривалий процес розвитку. Негативно позначилася на підприємствах конверсія виробництва в 1991-1994рр., створення альтернативних підприємств в країнах СНД, а також відсутність капітальних вкладень та державної підтримки інновацій. Усе це призвело до значного зниження обсягів виробництва та, як наслідок, інноваційної діяльності підприємств. Проте починаючи з 2014 р. держава збільшує фінансування радіоелектронної промисловості задля підвищення наукового потенціалу, зміцнення обороноздатності нашої держави та поповнення нашого війська сучасниками зразками озброєння і військовою технікою. І, як наслідок, показники інноваційної діяльності значно підвищилися і мають позитивну динаміку. Найбільша частка витрат на інновації припадає на внутрішні науково-дослідні розробки. Далі йдуть придбання машин, обладнання та програмного забезпечення. Джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств є власні кошти та кошти державного бюджету. Усе вищезазначене впливає на кількість упроваджених видів інноваційної продукції та нових технологічних процесів. Серед чинників, що впливають на інноваційний розвиток важливе місце посідають соціально-трудова відносини. Усе це дає підстави стверджувати про необхідність побудови соціально-трудова відносин на нових засадах на шляху до інноваційного розвитку, що потребує діагностики трансформаційних процесів в системі соціально-трудова відносин на підприємствах радіоелектронної промисловості в контексті змін в економіці.

Список використаних джерел:

1. Цимбалюк С.О. Формування компенсаційної політики в умовах трансформації соціально-трудова відносин : монографія / С.О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2015. – 213 с.
2. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды– М.: Экономика, 2002. – 767с.
3. Сухацький Р.П. Виробництво товарів широкого призначення на підприємствах радіоелектронної галузі в Україні (1950–1980-ті роки) / Р.П. Сухацький // Питання історії науки і техніки. — 2014. — № 2. — С. 22-33.
4. Демедюк А.В. Состояние и проблемы развития радиоэлектронной отрасли Украины / А.В. Демедюк // Технология и конструирование в электрон. аппаратуре. - 2005. - № 5. - С. 3-6.
5. Сакалош Т.В. Экспортоспособность предприятий радиоэлектронной галузі України / Т.В. Сакалош // Наук. вісті НТУУ «КПІ». - 2009. - № 5. - С. 11-22.
6. <http://ukrstat.gov.ua> // Офіційний сайт Державної служби статистики України.
7. Герасимчук В.Г. Сприйнятливість експортного потенціалу радіоелектронної галузі України до глобальних викликів / В.Г. Герасимчук, В.М. Нестеренко, Т.В. Сакалош // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2009. – № 6. – С. 102–109.
8. Демидюк А.В. Состояние и проблемы развития радиоэлектронной отрасли Украины / А.В. Демедюк // Технология и конструирование в электрон. аппаратуре. - 2005. - № 5. - С. 3-6.

Рецензент д.е.н., доцент Цимбалюк С.О.

УДК334.731

Сітковська А.О. к.е.н., доцент

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

КОНКУРЕНТНА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У статті розглянуто типи еволюційних результатів розвитку, які направлені на виокремлення конкурентних переваг різних за розмірами підприємств і на підвищення на цій основі їх конкурентоспроможності.

Ключові слова: підприємство, конкуренція, бар'єри, диференціація, конкурентоспроможність

Sitkovska A.

COMPETITIVE DIFFERENTIATION IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

The article discusses the types of evolutionary development results, aimed at isolating the competitive advantages of different size companies and to improve on this basis their competitiveness.

Keywords: enterprise, competition, barriers, differentiation, competitiveness

Ситковская А.А.

КОНКУРЕНТНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены типы эволюционных результатов развития, направленных на выделение конкурентных преимуществ различных по размерам предприятий и повышение на этой основе их конкурентоспособности.

Ключевые слова: предприятие, конкуренция, барьеры, дифференциация, конкурентоспособность

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Інтенсивний розвиток глобалізації, активна міжнародна діяльність вимагають посилення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку і потребують від вітчизняних аграрних товаровиробників пошуку нових підходів у підвищенні конкурентоспроможності підприємств і продукції. Основним стратегічним напрямом подальшого розвитку має стати конкурентна диференціація аграрних підприємств як запорука стійкого економічного розвитку галузі.

Істотною особливістю розвитку вітчизняного сільського господарства є те, що поряд із дрібними суб'єктами господарювання, такими як особисті селянські господарства, фермерські господарства функціонує багато середніх і великих аграрних підприємств та агропромислових структур. Малі підприємства, які певним чином уже стабілізувалися, мають утвердитись у своїх позиціях. На збереження виробничого потенціалу великих підприємств повинна бути орієнтована політика держави. У цьому зв'язку актуальним залишається питання розвитку аграрного сектору економіки в майбутньому з позиції його організаційно-правової будови.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Теоретичні і практичні аспекти конкуренції висвітлюються в роботах І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона та ін. Питання забезпечення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентних переваг досліджуються у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Л.І. Абалкіна, О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, Л.В. Балабанової, І.І. Вініченко, П.І. Гайдуцького, І.Б. Гуркова, Я.А. Жаліло, А.О. Задой, П.Т. Саблука, Р.А. Фатхутдинова, О.М. Шпичака та ін.

Незважаючи на вагомий досвід дослідження питань конкурентоспроможності і конкурентних переваг, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню питання конкурентної функціональної диференціації в аграрних підприємствах.

Відсутність системного підходу в дослідженні функціональної диференціації аграрних підприємств і підвищення на цій основі їх конкурентоспроможності, викликає об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних і практичних напрацювань у цьому напрямку.

Цілі статі. Метою даної статті є виявлення і аналіз основних напрямків реалізації потенційного ефекту від розвитку аграрних підприємств малого, середнього і великого бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Реформування аграрного сектору економіки, відносин власності, перехід до ринку сприяли якісним змінам в аграрному підприємстві. Ліквідація ієрархічної командно-адміністративної системи управління, приватизація та роздержавлення змінили виробничі відносини, аграрні підприємства отримали незалежність і самостійність. Проведені зміни мали неоднозначні результати. З одного боку намітилися позитивні результати: нарощується виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції; швидкими темпами формуються експортні ресурси, Україна починає займати провідні позиції з експорту зерна, рослинної олії, насіння олійних культур; підвищилася рентабельність виробництва. З іншого – більшість українських підприємств не формують власні фонди розвитку. Однією з головних причин такого становища є те, що сільськогосподарські підприємства, які функціонують у ринковому середовищі, поставлені в умови ієрархічної системи, що заважає використовувати переваги ринкового механізму у стимулюванні виробництва. Усунення цих обмежень сприятиме вищим темпам приросту продукції, підвищенню її ефективності та конкурентоспроможності аграрних підприємств [6].

В цих умовах не припиняється конкурентна боротьба суб'єктів аграрного підприємства, що виступає в якості обмежувача вимог кожного підприємства на отримання найкращої конкурентної позиції. Вона зумовлює виокремлення трьох типів еволюційних результатів розвитку.

Еволюційний результат першого типу полягає у відносній нестійкості конкурентних позицій кожного учасника ринкових відносин. Досягнення суб'єктами господарювання найкращих, а тим більше домінуючих (монопольних) позицій завжди обмежується прямою конкуренцією. Відомо, якщо на будь-якому сегменті ринку діють два і більше господарських суб'єкти, жоден з них не може бути монополістом. Якщо на цьому сегменті складається олігополія, жоден із суб'єктів, що є учасником олігополії, не може отримати домінуючого положення по відношенню до іншого учасника даної олігополії. Якщо одному з прямих конкурентів все ж вдається отримати домінуюче становище на даному сегменті ринку по відношенню до підприємств, які поставляють на ринок однорідну продукцію, він змушений постійно підтримувати цей стійкий стан [4].

Бар'єри конкурентного позиціонування створюються в той момент, коли прямим конкурентам (або хоча б одному з них) вдається створити загрозу чи ймовірність повернути увагу споживачів на свою продукцію або повернути увагу споживачів. Така ситуація виникає, коли основні конкуренти:

- пропонують споживачам більш якісну або зручну для споживання продукцію з аналогічними споживчими властивостями;
- оперативно диференціюють товарний асортимент, розширюючи або скорочуючи власний товарний ряд залежно від зміни кон'юнктури;
- виявляють кращі, ніж конкуренти, здібності у взаємодії зі споживачами, а саме починаючи з завчасного і бажаного споживачами зменшення реалізаційних цін і завершуючи їх стимулюванням за рахунок планових і позапланових знижок, подарунків;
- акумулюють увагу споживачів до своєї постійної присутності на ринку, внаслідок чого споживачі не в змозі своєчасно відреагувати на більш цікаві пропозиції конкурентів, виявляючи неабиякий консерватизм переваг тощо.

Конкурентна боротьба на ринку, зведення бар'єрів конкурентами має різноманітні наслідки на господарську діяльність підприємств. Їх розуміння обумовлює другий тип еволюційного результату обмежувальної практики, який полягає у формуванні підприємницького середовища як спільноти різних за величиною компаній.

Господарська діяльність аграрних підприємств має відмінності, що обумовлені специфікою галузі і рядом особливостей, так одні види підприємництва формуються за рахунок залучення масштабних інвестицій і високотехнологічної виробничої бази, інші засновані на індивідуальній діяльності, примітивної в технологічному відношенні. Професійні особливості в господарській діяльності обумовлюють відмінності в способах організації і управління підприємством. Тому визначення підприємства як дрібного або великого ґрунтується на визнанні його господарської діяльності ефективною. Ефективними в цьому випадку будуть визнані і необхідні для відповідного виду діяльності розміри аграрних підприємств.

При цьому слід враховувати наступну тенденцію. Кожен вид підприємницької діяльності завжди нестійкий, між тим класифікація підприємств за їхніми розмірами має стійкий характер. Будь-яке аграрне підприємство – мале, середнє або велике - може бути визнане конкурентоспроможним згідно особливостей господарської діяльності, що є для нього традиційним (внутрішні чинники), і ринку, куди воно реалізує свою продукцію (зовнішні чинники).

Розподіл господарюючих суб'єктів за критерієм розміру є в сучасній практиці найбільш часто використовуваним, що підкреслює важливість даного еволюційного ефекту. В основу розподілу покладено кількісні критерії визначення конкуруючих суб'єктів. Відповідно і в світовій практиці широкого поширення набули й узагальнюючі поняття великого, середнього і дрібного підприємства. Так, у країнах ЄС критеріями визначення розміру підприємства є чисельність працюючих і щорічний товарообіг [1]. В Україні за критерієм розміру розрізняють малі підприємства, у тому числі мікропідприємства, середні та великі. Критерієм віднесення підприємства до цієї категорії є кількість працюючих на підприємстві та обсяг одержаного доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за фінансовий рік [2].

Розмір суб'єкта господарювання впливає на особливості конкурентоспроможності. Так, великі підприємства володіють конкурентним потенціалом і достатнім рівнем конкурентоспроможності в сфері великого бізнесу, але вони недостатньо конкурентоспроможні в дрібному бізнесі, навпаки, конкурентні переваги малих підприємств проявляються лише в дрібному бізнесі.

Разом з тим розподіл суб'єктів господарювання лише за розмірами є одним із способів оцінки результатів побудови різноманітними підприємствами взаємних граничних бар'єрів конкурентного позиціонування. Водночас необхідно враховувати, що розміри підприємства не є вичерпними при відображенні їх реального конкурентного потенціалу, активності суб'єкта відносно зовнішнього середовища та характеру і ступеня стійкості їх конкурентних позицій. Велика компанія цілком можуть виявитися неконкурентоспроможними, відносно слабкими і нестійкими в порівнянні з суб'єктами середнього підприємництва, а дрібне - може виграти боротьбу з великими і середніми підприємствами, що володіють значно більшим виробничим потенціалом.

У цьому випадку слід розглянути еволюційний результат третього типу, який складається з внутрішньовидової функціональної диференціації підприємств. Диференціація це напрямок процесу розвитку, пов'язаний із поділом, розмежуванням цілого, яке розвивається на частини, ступені, рівні. Структурна диференціація це диференціація, під час якої в системі виокремлюються підсистеми, що реалізують ті чи інші функції. Функціональна диференціація це диференціація, під час якої

розширюється коло функцій, що виконуються елементами системи, яка розвивається [7]. З позиції окремого підприємства йдеться про наявність всередині єдиного виду суб'єктів господарювання з деякого числа підвидів, що володіють взаємними відмінностями, які обумовлені неоднаковістю їх підприємницьких функцій, а не про відмінності у виборі напрямків, видів, форм і методів конкурентних дій. Звернення до неоднаковості функцій суб'єктів господарювання в процесі виробничої і інших видів діяльності служить основою для інших підходів щодо їх класифікації, які, поряд з кількісними характеристиками підприємств, враховують і їх якісні характеристики.

Диференціація суб'єктів господарювання за різними ознаками об'єктів може виступати як принцип виокремлення підприємств за різними критеріями. Слід зазначити, що відмінності між конкурентами складаються не тільки в тому, сильні вони або слабкі, домінують вони або відчують залежність, але також і в тому, що всі вони виконують неоднакові підприємницькі функції [4].

У середині ХХ ст. форми і методи конкуренції значно ускладнилися: на багатьох ринках відбулося насичення, почалася диференціація продуктів, при ухваленні рішення про покупку споживачі керуються тепер не тільки ціною товару. Крім цього, інтеграційні процеси на світових ринках, наприклад вторгнення на європейські ринки нових конкурентів з країн з низькими рівнями доходів привело до зменшення частки ринку місцевих підприємств. В результаті максимізація ринкової частки стала лише однією з можливих стратегій успіху, вона перетворилася на складову частину конкурентної стратегії [3]. При цьому конкурентну стратегію підприємства можна розглянути за трьома компонентами: швидкістю росту, диференціацією ринку і продукції. При визначенні стратегії вирішуються два завдання: спочатку визначаються варіанти, здатні привести до успіху підприємство в даній стратегічній галузі бізнесу, а потім вибираються найбільш підходящі з них [5].

Швидкість зростання показує, які заходи будуть забезпечувати майбутнє зростання підприємства. Воно є характерною рисою підприємства. Перш ніж може початися будь-який процес поліпшення конкурентоспроможності, повинні бути підстави, а також потенціал витратити енергію на зміну або поліпшення економічної ситуації.

Диференціація ринку показує, як підприємство буде відрізнятися від конкурентів для споживачів, а також відносно частку ринку, яку підприємство прагне зайняти.

Диференціація ринку передбачає необхідність розуміти і знати економічні процеси всередині підприємства. На думку В.Е. Демінга, потреба в глибоких знаннях є життєво важливою частиною будь-якого підприємства. Яким би сильним не було бажання покращувати імідж підприємства в порівнянні з конкурентами і якою б не була підтримка цього бажання всередині підприємства, для підвищення конкурентоспроможності повинні бути люди з відповідною освітою, досвідом і необхідними навичками. Це буде гарантією того, що зусилля щодо поліпшення конкурентоспроможності будуть здійснюватися в правильному напрямку [8].

Диференціація продукції показує відмінність товарів і послуг одного підприємства від продукції підприємства-конкурента. Особливого значення набуває виробництво аграрної продукції, яка повинна забезпечити населення країни харчуванням в обсягах, достатніх для повноцінного задоволення потреб людей і водночас безпечним для здоров'я. екологічно чистими і безпечними для здоров'я прийнято вважати продукти, що не містять токсичних речовин, не мають канцерогенів, справляють мутагенних чи інших несприятливих впливів на організм людини [9].

Саме рівновагу цих трьох компонентів технологій забезпечення конкурентної стратегії - швидкості росту, диференціації ринку та продукції - визначає стан підприємства та його конкурентні позиції.

Висновки. Таким чином, конкурентоспроможність об'єднує внутрішні елементи, які допомагають визначити характер підприємства і які потрібні для вдосконалення конкурентної стратегії з урахуванням тих елементів, які повинні розглядатися як ресурси, з тим, щоб здійснювати і підтримувати зусилля по їх покращенню. Однакова ступінь врахування кожного ресурсу дасть в результаті їх оптимальне поєднання і сприятиме підвищенню конкурентоспроможності.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Агрпромилові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства /В.Г. Андрійчук// Економіка АПК. - 2013. - № 1. - С. 3-15.
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» //Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 3. – ст. 23.
3. Книш М.И. Конкурентные стратеги /М.И. Книш. – СПб.: 2000. – 284 с.
4. Левшина О.Н. Методологическое обеспечение анализа конкурентоспособности в производственном предпринимательстве / О.Н. Левшина// Экономические науки. – 2009. – №7. – С.18
5. Михайлов О.В. Основы мировой конкурентоспособности /О.В.Михайлов. - М.: Издательство «Познавательная книга плюс», 1999. – 592 с.
6. Ткаченко С.М. Ресурсозабезпеченість аграрних підприємств / С.М. Ткаченко // Агросвіт. – № 9. – 2014. – С.50-55.
7. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия. Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – 1983. – 548 с.
8. Deming W.E. (1982),Quality, ProductivityandCompetitivePosition. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study.
9. Munasinghe, M Cruz. W (1995),Economywide policies and the environment: emerging lessons from experience. Available at: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/iw3p/IB/1995/01/01/multi_page.pdf.

Рецензент д.е.н., професор Величко О.П.

УДК: 332.155

Талах Т.А., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У публікації підлягають розгляду питання щодо особливостей формування методики оцінки і аналізу виробничого потенціалу підприємства залежно від підходів до визначення його складу і структури.

Ключові слова: потенціал, виробничий потенціал, методика аналізу, оцінка.

Talakh T.

FEATURES OF METHODS OF ANALYSIS OF EFFICIENCY OF THE USE OF PRODUCTIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE

In a publication subject to consideration of question in relation to the features of forming of methods of estimation to the analysis of productive potential of enterprise depending on going near determination of his composition and structure.

Keywords: potential, productive potential, methods of analysis, estimation.

Talakh T.A.

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В публикации подлежит рассмотрению вопрос относительно особенностей формирования методики оценки и анализа производственного потенциала предприятия в зависимости от подходов к определению его состава и структуры.

Ключевые слова: потенциал, производственный потенциал, методика анализа, оценка.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У сучасній науковій літературі широкого використовують поняття економічного, науково-технічного, ресурсного, організаційного, кадрового, енергетичного потенціалу тощо. Узагальнюючою характеристикою цих складових на підприємствах, як правило, вважають виробничий потенціал. Його трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. В сучасних умовах функціонування підприємства важливого значення набувають питання критичного аналізу і перегляду загальноприйнятих поглядів на оцінку ефективності використання виробничого потенціалу. Слід зазначити, що теоретичним і методичним основам цього аспекту присвячено багато досліджень вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів. Праці присвячуються в основному термінологічному та класифікаційному аспектах проблеми, але мало уваги приділяється методичному аспекту оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємства для прийняття управлінських рішень.

Зазначене вище визначило актуальність проблеми, обумовило необхідність дослідження особливостей методики аналізу і оцінки ефективності використання виробничого потенціалу підприємств.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У вітчизняній літературі не було і до цього часу немає єдності та однотайності стосовно визначення та складу категорії виробничого потенціалу та інструментарію його оцінки.

Кожна з ознак категорій «потенціал» часто досліджується самостійно сучасними аналітиками. Наприклад, формалізація потенціалу у показниках фінансової звітності знаходить своє відображення у працях Булгакова С. Н., Кононенко О., Каменецького М. І., Ковалева В. В., Стоянової Є. С. Оцінка потенціалу підприємства за показниками ділової стійкості найбільш яскраво представлена у працях Патрова В. В., Чупіса А. В., Поддєрьогіна А. М., Буряка Л. Д., Калача Н. Ю.

Дослідження потенціалу діяльності з позицій посилення конкурентоспроможності підприємств ґрунтовно досліджували Уткіна Е. Л., Панков Д. А., Мних Є. В. Проблема втрати потенціалу діяльності за результатами оцінки фінансової стійкості вирішується Лахтіною Л. А., Подсолонко В. А.

Ризики при плануванні відтворення потенціалу підприємств досліджують Черваньов Д., Швиданенко Г. О., Олексюк О. І., Мертенс А. В. Економіко-математичні методи при моделюванні економічних сценаріїв використання потенціалу в організації описуються Мирєдовим А. А., Ельдманом Я. Л., Лахтіною Л. А., Болюхом М. А., Бурчевським В. З., Горбатком М. І., Чумаченко М. Г., Замковим О. О. Черемних Ю. Н.

Цілі статті. Зважаючи на вищесказане, метою даної статті є визначення особливостей загальної оцінки виробничого потенціалу підприємства, та використання системи показників, що його характеризує в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За результатами аналізу наукової літератури ми прийшли до висновку, що потенціал підприємства – це сукупність наявних та потенційних ресурсів і можливостей, що можуть бути мобілізовані для досягнення стратегічних та тактичних організаційних цілей.

Сформовано три основних підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (або обліково-звітний), структурний (функціональний) та цільовий (проблемно-орієнтований).

При ресурсному підході автори включають у виробничий потенціал той чи інший ресурс виробництва і від того, на скільки оптимальною буде структура елементів ресурсного потенціалу, залежать ефективність та фінансова стійкість підприємств. Ми вважаємо, що необхідно розширити поняття ресурсного потенціалу і стверджуємо, що ресурсний потенціал – це наявність на конкретну дату в суспільному виробництві відповідних засобів виробництва (предметів праці й засобів праці), трудових ресурсів і відповідної їм системи управління (потенціал управління).

Структурний підхід, передбачає створення раціональної структури виробничого потенціалу підприємства, визначає його величину виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва загалом і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі.

Цільовий (проблемно-орієнтований) підхід, спрямований на визначення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей, визначає його величину як рівень відповідності окремих складових потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків.

Залежно від підходу до визначення виробничого потенціалу існують різні методики його оцінки та аналізу. На сьогодні розроблено багато методів оцінки потенціалу (грошової оцінки елементів потенціалу, індексний, ресурсно-регресійний, індикативний, пріоритетної оцінки ресурсів; витратний, результатний, коефіцієнтний, аналоговий (експертний) підходи та ін.). Умовно їх можна поділити на дві групи. Перша група об'єднає методи оцінки за кожним видом потенціалу. До неї відносять метод експертної оцінки, факторний аналіз, метод відхилень (різниць), метод рангів та метод бальних оцінок. Вона використовується при ресурсному підході до визначення виробничого потенціалу.

Залежно від змісту завдань, які розв'язуються при дослідженні, щодо оцінки потенціалу підприємства загалом і його окремих складових можуть використовуватися різні підходи й показники. Але існуючі підходи й методи оцінки дають змогу визначити кількісний вплив виробничих факторів на результативність функціонування підприємства з урахуванням їхніх якісних характеристик та мають ретроспективний характер (оцінка проводиться за минулий період). Оскільки потенціал підприємства – це його здатність забезпечувати своє довгострокове функціонування й досягнення цілей, потрібна оцінка не лише наявних ресурсів підприємства, а й можливостей підвищення ефективності діяльності та подальшого розвитку (до таких можливостей можна віднести здатність використовувати резерви, нематеріальні фактори як резерв підвищення ефективності діяльності підприємства тощо). До певної міри зробити це дає змогу вартісна концепція управління підприємством. Згідно з нею кількісною інтерпретацією можливостей підприємства (потенціалу) є його вартість, а надто валова додана вартість та чиста додана вартість.

Крім узагальнюючих показників економічної ефективності підприємства, на нашу думку, необхідно розрахувати показники залежно від економічної стратегії кожного підприємства. Тому в розрахунок показників ефективності ми пропонуємо ввести такі чинники: валова додана вартість, чиста додана вартість та чистий прибуток.

У міжнародній практиці випуск товарів і послуг не вважають оцінюючим показником результатів економічної діяльності, оскільки на його величину впливає вартість товарів і послуг, які споживають у процесі виробництва. Вартість товарів, які споживають, за винятком споживання основного капіталу і ринкових послуг, які споживають у процесі виробництва, становить проміжне споживання.

Таким чином, проміжне споживання містить витрати на товари, матеріальні й нематеріальні послуги, які використовують на виробничі потреби. Іншими словами, це матеріальні витрати.

Різниця між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням становить собою валову додану вартість. У сучасній звітності не виділяють такий показник, як валова додана вартість, тому на основі проведеного дослідження ми пропонуємо розрахувати його обсяг як суму чистого прибутку, фонду оплати праці й амортизаційних відрахувань, тобто без урахування проміжного споживання (матеріальних витрат), але з урахуванням споживання основного капіталу в процесі виробництва.

Показники результатів економічної діяльності поділяються на показники валових та кінцевих (чистих) результатів. Валові показники відрізняються від чистих на величину споживання основного капіталу.

Показник доданої вартості призначений для розрахунку вартості, створеної в процесі виробництва протягом конкретного періоду. Тому теоретично правильніше визначати його за відрахуванням споживання основного капіталу, який належить до витрат виробництва. Різницею між валовою доданою вартістю і вартістю споживання основного капіталу визначають чисту додану вартість. Згідно з діючими формами звітності ми пропонуємо чисту додану вартість визначати як суму чистого прибутку та фонду оплати праці.

Друга група методів оцінки та аналізу виробничого потенціалу підприємства об'єднує матричні (інтегральні) методи, сутність яких полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника потенціалу підприємства. До цієї групи відносять метод таксономічного аналізу, метод радару, метод рейтингової оцінки, метод дендритів, метод куль, індексний метод. Другу групу методів аналізу слід використовувати при структурному та цільовому підходах визначення виробничого потенціалу.

Найбільшого поширення набув метод оцінки виробничого потенціалу за допомогою інтегральних показників конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та розвитку підприємства. Кожен із цих показників автори [1] розглядають як сукупність групових показників, що характеризують той чи інший елемент. Конкурентоспроможність розглядається як сукупність одиничних та групових показників конкурентоспроможності продукції підприємства, а також ефективність функціонування підприємства та концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

Інвестиційну привабливість підприємства автори також представляють у вигляді інтегрованого показника, що включає фінансово-економічна привабливість, технологічно-майнова привабливість, соціальна привабливість та інші. Інтегральний рівень розвитку підприємства представлено як сукупність рівень масштабності і якості розвитку підприємства. Для діагностики інвестиційної привабливості підприємства пропонується використовувати експертну оцінку з її подальшою трансформацією у кількісно-рівневу.

Таким чином, кількісна оцінка виробничого потенціалу здійснюється на основі розрахунку комплексу інтегральних показників. Способи інтегрування показників оцінки виробничого потенціалу і ринкових можливостей будь-якого підприємства,

значною мірою залежать від кількості показників і оцінок, від методів їхнього розрахунку, рівня значимості кожного показника й експертної оцінки. Проте рівень значимості та експертної оцінки залежить від людського фактора, тобто від того, хто визначає цей рівень, а отже має суб'єктивний характер.

Методи інтеграції показників, що використовуються в статистиці мають за основу розрахунок середніх значень показників (середньоарифметичної, середньозваженої, середньоквадратичної, середньої геометричної величини, медіани), при якому враховується значимість окремих показників для інтегрованої оцінки за допомогою уведення ваги або коефіцієнта значимості показника. Такий підхід для визначення інтегрованих оцінок виробничого потенціалу і ринкових можливостей підприємства застосувати складно. Складність ця викликана тим, що при використанні цього підходу цілком ігнорується фізична й економічна сутність показників оцінки.

Інші дослідники пропонують оцінювати виробничий потенціал на основі бальних оцінок кожного його елемента [5]. Проте, основна трудність полягає у визначенні кількості балів, що відповідають кожному показнику (елементу), оскільки вони відрізняються один від одного за фізичною і економічною суттю і мають суб'єктивне значення, залежно від суб'єкта, який складає шкалу балів.

Таким чином, при кількісній оцінці потенціалу підприємства необхідно враховувати значимість кожного виду потенціалу в загальній оцінці. Це дозволяють здійснити методи таксономічного аналізу, які дозволяють у загальному вигляді упорядкувати проблему багатовимірних об'єктів. На основі методу таксономії можливою є побудова узагальненої оцінки складного об'єкта або процесу. Метод багатовимірних порівнянь набув широкого застосування в економіці підприємств, зокрема в підведенні підсумків роботи, оцінці виконання планів, аналізі ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

При структурному підході визначення виробничого потенціалу ми пропонуємо використовувати методи математичного моделювання. Потенційна можливість математичного моделювання будь-яких економічних процесів, а саме: ефективність використання виробничих ресурсів, визначення резервів виробництва й оптимальної структури виробничого потенціалу, прогнозування цін на продукцію є важливими завданнями господарської діяльності підприємства. Аналіз системи управління і прогнозування займає в системі виробництва особливе місце і вивчає економічну ситуацію, аналізує динаміку виробничого потенціалу.

Залежно від об'єктів, які моделюють, і призначення моделей вихідна інформація, яку в них використовують, має різноманітний характер і походження. Вона може бути розділена на дві категорії: про минулий розвиток і сучасний стан об'єктів (економічні спостереження та їхня обробка) і про майбутнє прогнозування розвитку об'єктів, що включає дані про очікувані зміни їхніх внутрішніх параметрів та зовнішніх умов (прогнози). Друга категорія інформації є результатом самостійних досліджень, що також можуть бути виконані за допомогою моделювання.

Внаслідок динамічності економічних процесів, мінливості їхніх параметрів і структурних відносин ці процеси доводиться постійно тримати під спостереженням, необхідно мати стійку побудову нових даних. Оскільки спостереження за економічними процесами й обробка емпіричних даних звичайно займають чимало часу, то при побудові математичних моделей економіки потрібно коригувати вихідну інформацію з урахування фактора запізнювання.

Моделюванню (побудові моделей) притаманні специфічні особливості, що відрізняють його від інших методів наукового пізнання. Це його універсальність, можливість широкого застосування в таких галузях, де раніше його ніколи не застосовували. Проте головна перевага методу моделювання в тому, що ним можна

користуватись у тих виняткових випадках, коли всі інші методи непридатні для вивчення складних економічних явищ, які не піддаються безпосередньому спостереженню і дослідженню, або пов'язані з великим обсягом матеріальних витрат.

Важливою особливістю методу моделювання є те, що експериментування поведінки складної системи, в даному випадку співвідношення елементів виробничого потенціалу й отриманого чистого прибутку та валової доданої вартості, можна повторювати багаторазово, змінюючи при цьому множину різноманітних чинників, зважаючи на різні ситуації та змінюючи математичні схеми.

Відповідності до мети дослідження вирішальною ланкою для оптимізації структури ресурсного потенціалу є правильно вибрана модель математичного програмування, одночасно достатньо адекватна й не особливо складна. Завдання полягає також у правильному виборі методу відшкодування розв'язку цієї моделі, який зробить істотний внесок у розширення суті соціально-економічних процесів. Отже, при застосуванні методів оптимізації вивчають завдання альтернативного моделювання та встановлення стійкості неперервних лінійних моделей.

Висновки. Таким чином, виробничий потенціал підприємства можна визначити за трьома підходами. При використанні ресурсного підходу, ми пропонуємо крім загальноприйнятих показників ефективності використання кожного виду ресурсів визначати обсяг отриманого чистого прибутку, а також чистої і доданої вартості з 1 грн. основних засобів, матеріальних ресурсів та на одного працівника. При використанні структурного підходу при оцінці виробничого потенціалу пропонується використовувати математичне моделювання, на основі якого підприємство може прогнозувати формування оптимальної структури виробничого потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Довбенко В.І., Мельник В.М. Потенціал і розвиток підприємства [Текст] // Львів: Вид-во Нац. Ун-ту «Львівська політехніка», 2010. -232с.
2. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. - № 3. – 2008. – С. 48-56.
3. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства як об'єкт управління в перебігу еволюції теорії стратегічного управління / Н. С. Краснокутська // Вісн. Сум. Держ. Ун-ту. Сер. Економіка. – 2009. - № 1. – С. 169-177
4. Кузьмін О.Є. Діагностика потенціалу підприємства /О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник//Маркетинг і менеджмент інновацій, 2011, № 1 С. 155-166
5. Тарасюк Г. М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : монографія / Г. М. Тарасюк ; Житомир. Держ. Технол. Ун-т. – Житомир, 2008. – 277 с.
6. Шелегеда Б. Г. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [Монографія] / Б. Г. Шелегеда, Н.В. Касянова, А.Я. Берсуцький //НАН України. Ін-т економіки 178ром.-ті / Донецьк: ДонУЕП, 2009. – 219с.

Рецензент д.е.н., професор Ковальська Л.Л.

УДК 338.24 (07)

Черчик Л.М., д.е.н., професор

Бегун С.І., к.е.н., доцент

Івашкевич І.М., магістрант

Східноєвропейський національний університет імені Лесі українки

СИСТЕМА РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ

У статті обґрунтовано змістовне наповнення ризик-менеджменту підприємства на основі системного підходу. Узагальнено існуючі підходи до визначення сутності ризик-менеджменту та управління ризиками; сформовано принципову схему системи ризик-менеджменту; конкретизовано сутність основних її складових. Використання системного підходу дало можливість уточнити сутність

ризик-менеджменту як виду управлінської діяльності, що полягає у своєчасному й адекватному реагуванні на загрози, здійсненні свідомого, цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт з метою його стійкого розвитку в умовах невизначеності.

Ключові слова: ризик, ризик-менеджмент, система ризик-менеджменту, складові системи ризик-менеджменту.

Cherchuk L., Begun S., Ivashkevych I.

THE SYSTEM OF CORPORATE RISK MANAGEMENT: ITS ESSENCE AND COMPONENTS

In the article the content of the risk management of enterprise on the basis of the system approach is grounded. Existing approaches to define the essence of the risk management are generalized; the fundamental scheme of the system of risk management is formed; the essence of its main components is concretized. The use of the system approach gives an opportunity to specify essence of the risk management as a type of administrative activity, that consists in the timely and adequate response on threats, committing conscious, purposeful impact of the management subject on the management object with the goal of steady development in conditions of indeterminacy.

Key words: risk, risk management, system of risk management, components of risk management.

Черчик Л.М., Бегун С.И., Ивашкевич И.М.

СИСТЕМА РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ

В статье обосновано содержательное наполнение риск-менеджмента предприятия на основе системного подхода. Обобщены существующие подходы к определению сущности риск-менеджмента и управления рисками; сформировано принципиальную схему системы риск-менеджмента; конкретизированы сущность основных ее составляющих. Использование системного подхода дало возможность уточнить сущность риск-менеджмента как вида управленческой деятельности, которая заключается в своевременном и адекватном реагировании на угрозы, совершении сознательного, целенаправленного воздействия субъекта управления на объект с целью его устойчивого развития в условиях неопределенности.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, система риск-менеджмента, составляющие системы риск-менеджмента.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Успіх підприємства на ринку залежить не стільки від його виробничих і фінансових можливостей, скільки від здатності ризикувати та правильно управляти ризиками, які виникають у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Тому правильно прийняті управлінські рішення та здатність керівника до «розумних» ризиків забезпечить розширення ринків збуту, покращення фінансового стану підприємства, досягнення довгострокових конкурентних переваг. Для цього в системі менеджменту підприємства повинна приділятися увага прогнозуванню та врахуванню загроз при здійсненні комерційної діяльності, на що націлений сучасний напрям менеджменту – ризик-менеджмент. Розвиток теоретичних та методологічних аспектів ризик-менеджменту є важливим та актуальним напрямом досліджень, націлених на формування інструментів, використання яких у практичній діяльності підприємств дозволить забезпечити прийнятний рівень економічної безпеки підприємства, що обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Наприкінці ХХ ст. у країнах з ринковою економікою активно проводилися дослідження з питання економічного ризику. Тоді виникла нова галузь знань –

ризикологія. Сучасні наукові розробки з ризик-менеджменту сформувались на основі теорій ризику, викладених у працях Є. Бортнікова, В. Вітлінського, В. Гранатурова, О. Устенко, Д. Штефанича та інших.

Проте, незважаючи на ці розробки, залишають дискусійними питання змістовного наповнення ризик-менеджменту підприємства, його складових, механізмів впровадження та функціонування. Тому наукові дослідження в цьому напрямі залишаються актуальними.

Цілі статті. Метою статті є обґрунтування змістовного наповнення ризик-менеджменту підприємства на основі системного підходу. Основними завданнями дослідження є: узагальнення існуючих підходів до визначення сутності ризик-менеджменту та управління ризиками; формування принципової схеми системи ризик-менеджменту; конкретизація сутності основних її складових.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В Україні ризикологія або ризик-менеджмент як напрям наукових досліджень, було проголошено у 1998 році [1, с. 94]. Серед багатьох завдань цієї науки особливе значення має пізнання ризику, розробка сучасної теорії ризику, а також дослідження можливостей ефективного управління ним в умовах ринкової економіки.

За період свого існування, ризик-менеджмент пройшов ряд трансформацій та розвитку. Так, до 1990-х років управління ризиками здійснювалося на рівні окремих осіб, застосовувався фрагментарний інструментарій та окремі управлінські рішення за схемою «знизу вгору» [2, с. 97]. Нині, завдяки мережі Інтернет, використанню інформаційних технологій, сформувалась нова парадигма ризик-менеджменту, яка комплексно розглядає ризики всіх відділів і напрямів діяльності організації. З'явилася і можливість отримувати порівняльні оцінки по всіх видах ризиків [3, с. 87]. Якщо раніше управління ризиками розглядали як спеціалізовану діяльність, то в новому підході – це діяльність, яка формує середовище, де менеджери всіх рівнів мають брати участь в процесах забезпечення безпеки підприємства, тобто процесах ризик-менеджменту [4]. У науковій літературі по-різному тлумачиться поняття управління ризиком, визначаються його риси, властивості, елементи, функції та етапи. Неоднозначність підходів пояснюється використанням різних підходів при вивченні цього поняття. Найбільш поширеним є визначення ризик-менеджменту як системи управління ризиком у фінансових відносинах. Тому акцентується увага на процесах зменшення або компенсування збитків при настанні несприятливих подій.

О. Устенко трактує управління ризиком як процес впливу на суб'єкт господарювання, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення ризиків, їх обґрунтоване прийняття та зведення ступеня їх впливу до мінімальних меж, а також розробка стратегії поведінки в разі реалізації конкретних видів ризику [5, с. 93].

В. Гранатуров характеризує управління ризиком як сукупність методів, прийомів, заходів, що дозволяють прогнозувати настання ризикованих подій, вживати заходів щодо виключення або зниження негативних наслідків їх настання [6, с. 181]. Д. Штефанич визначає управління ризиком як сукупність дій економічного, організаційного та технічного характеру, спрямованих на визначення видів, факторів, джерел ризику, оцінку їх величини, розробку та реалізацію заходів щодо зменшення рівня та запобігання можливих втрат [7, с. 188].

У більшості тлумачень ризик-менеджмент визначається як процес впливу суб'єкта управління на об'єкт господарювання з метою мінімізації негативних наслідків дії певних чинників. Розвиток суб'єкт-об'єктного підходу дозволяє перейти до системного. Функціонування системи ризик-менеджменту передбачає виконання таких передумов: ризики мають бути зрозумілими та усвідомлюватися керівництвом;

рішення з прийняття ризику мають відповідати стратегічним завданням діяльності підприємства; очікувана дохідність має компенсувати прийнятий ризик; величина капіталу має відповідати розмірам ризиків, на які наражається підприємство; стимули для досягнення високих результатів діяльності мають узгоджуватися з рівнем ризику.

Розглянемо принципову схему системи ризик-менеджменту та її основні складові (рис. 1).



Рис. 1. Система ризик-менеджменту підприємства

Примітка: Розроблено Черчик Л.М.

Мета ризик-менеджменту – забезпечення необхідного рівня стійкості та адаптивності підприємства до можливих загроз для його стабільного функціонування.

Основними цілями ризик-менеджменту можуть бути:

- своєчасне виявлення можливих чинників оточення, які матимуть вплив на результати діяльності підприємства;
- оцінка рівня ймовірності настання та ступеню впливу цих чинників;
- запобігання зовнішніх та внутрішніх небезпек та загроз, які виникають під час функціонування підприємства;
- забезпечення та гарантія захищеності діяльності підприємства;
- створення сприятливого середовища функціонування, ліквідація наслідків завданих збитків тощо.

Об'єкт управління – це окремі або групи чинників середовища підприємства, які можуть негативно вплинути на результати діяльності підприємства, загрози та небезпеки, які вже ідентифіковані. До них належать ризиковані вкладення капіталу, економічні відносини між суб'єктами в процесі діяльності, наприклад, між страховиком і страхувальником, позичальником і кредитором, між партнерами та конкурентами.

Суб'єкт управління – це спеціальна група людей, які здійснюють цілеспрямовані дії на функціонування об'єкта управління, використовуючи різні прийоми і способи управлінського впливу щодо виявлення, недопущення або мінімізації негативного впливу ризиків. Це керівники підприємства та функціональних підрозділів, фахівці з ризик-менеджменту, функціональні менеджери, які реалізують рішення.

До основних функцій суб'єкта управління належать:

- прогнозування. Потребує від менеджера певного почуття ринкового механізму й інтуїції, а також уміння знаходити гнучкі рішення у короткий термін;
- організація. Реалізація програми ризикованого вкладення капіталу на основі певних правил і процедур;
- регулювання як певний механізм впливу на об'єкт управління для досягнення стійкості цього об'єкта в ситуації непевності та ризику;
- координація як дії, за допомогою яких можна узгодити роботу всієї системи ризик-менеджменту, апарату управління та фахівців;
- стимулювання. Спонування фахівців до зацікавленості результатів своєї роботи з мінімізацією ризиків;
- контроль. Збір інформації про ступінь виконання наміченої програми з управління ризиком, прибутковості ризикованих вкладень капіталу, співвідношення прибутку та ризику. Заключний етап контролю – аналіз результатів заходів щодо зниження ступеня ризику [8, с. 238].

Для успішного володіння ризиковими ситуаціями керівнику варто дотримуватись основних принципів управління ризиками:

1) не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал. Це означає, що перш, ніж прийняти рішення в умовах ризику, керівник повинен: визначити максимально можливий обсяг збитку у випадку настання ризикової події; порівняти його з обсягом наявних фінансових ресурсів, можливістю їх використання для виправлення негативних наслідків;

2) не можна ризикувати «великим заради малого». Реалізація цього принципу вимагає, щоб керівник, знаючи максимально можливу величину збитку, визначив, до чого вона може призвести, яка ймовірність ризику, щоб на основі цієї інформації прийняти правильне рішення;

3) необхідно думати про наслідки ризику. Реалізація цього принципу припускає, що необхідно порівнювати очікуваний результат з можливими витратами, яких зазнає підприємство у випадку настання ризикової події. Тільки при прийнятому співвідношенні віддачі та можливих втрат варто приймати рішення про реалізацію ризикованого рішення або проекту. Проте цього не досить. Важливо установити, як впливає на результати діяльності конкретний вид ризику, які будуть його наслідки. Причому спочатку потрібно оцінити ймовірність того, що певна подія справді відбудеться, а потім – як вона вплине на становище підприємства [9, с. 142].

Ризик-менеджмент використовує різноманітний інструментарій впливу, який включає політичні, організаційні, правові, економічні, соціальні інструменти, причому ризик-менеджмент як система допускає можливість одночасного застосування декількох методів й інструментів. Найбільш часто вживаним інструментом ризик-менеджменту є страхування. Страхування припускає передачу відповідальності за відшкодування передбачуваного збитку сторонній організації (страхової компанії). Прикладами інших інструментів можуть бути відмова від надмірно ризикової діяльності (метод відмови), профілактика або диверсифікація (метод зниження), аутсорсинг витратних ризикових функцій (метод передачі), формування резервів або запасів (метод ухвалення).

Як кожен напрям управлінської діяльності ризик-менеджмент має етапи:

- ідентифікація ризику, де передбачається встановлення переліку основних ризиків, які не залежать від функціонування підприємства;
- якісна оцінка ризику передбачає їх групування за ступенем впливу на кінцевий результат діяльності підприємства. Визначається вплив об'єктивних та суб'єктивних факторів на розмір ідентифікованих ризиків, здійснюється ранжування ризиків за ступенем впливу на результати діяльності;

- кількісна оцінка ризику – це оцінка ймовірності настання та наслідків ризику з використанням статистичних, евристичних (методи експертних оцінок), аналітичних методів;

- обґрунтування методів уникнення або мінімізації ризику. За результатами оцінки ризиків обираються відповідні методи (зовнішні: розподіл ризику, страхування; внутрішні: лімітування, диверсифікація, створення резервів, отримання додаткової інформації [8, с. 246].

Таким чином, ризик-менеджмент як вид управлінської діяльності полягає своєчасному й адекватному реагуванні на різноманітні загрози та здійсненні свідомого, цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт з метою його стійкого розвитку в умовах невизначеності, коли існує ймовірність відхилення від поставлених цілей. Ефективна система ризик-менеджменту підвищує шанси керівництва домогтися успіху в довгостроковій перспективі.

Висновки. Таким чином, у статті представлено авторське бачення системи ризик-менеджменту, що полягає у розкритті його сутності, визначенні предмета, об'єкта, суб'єкта, принципів, інструментів функціонування. Використання системного підходу дало можливість уточнити сутність ризик-менеджменту як виду управлінської діяльності, що полягає у своєчасному й адекватному реагуванні на загрози, здійсненні свідомого, цілеспрямованого впливу суб'єкта управління на об'єкт з метою його стійкого розвитку в умовах невизначеності. Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні механізму управління ризиками та розробці стратегії функціонування підприємства в умовах ризику.

Список використаних джерел:

1. Шарапов О. Д. Проблеми економічного ризику: аналіз та управління: 36. наук. пр. за матеріалами Першої Всеукраїнської наук.-практ. конф. 26–28 жовтня 1998 року / Київський національний економічний університет / О. Д. Шарапов (відп. ред.). – К., 1998. – 94 с.
2. Кузьмак О. М. Ефективна система ризик-менеджменту як дієвий засіб забезпечення стійкості фінансових установ / О. М. Кузьмак. // Наука і Європа. – 2015. – № 10. – С. 94 – 101.
3. Бортнікова Є. В. Історія походження та сутність поняття «ризик», «ризик-менеджмент», та «операційні ризики» [Електронний ресурс] / Є. В. Бортнікова // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – С. 88. – Режим доступу до ресурсу : economy.nayka.com.ua
4. Коробова С. С. Развитие риск-менеджмента в предпринимательстве: [Электронный ресурс] / С. С. Коробова. – Режим доступу: www.kucherova.ru/delopment/index.html
5. Устенко О. Л. Теория экономического риска : монография / О. Л. Устенко. – К. : МАУП, 1997. – 164 с.
6. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2003. – 188 с.
7. Штефаніч Д. А. Управління підприємницьким ризиком : навч. посіб. за заг. ред. д.е.н. Д. А. Штефаніча. – Тернопіль : «Економічна думка», 1999. – 224 с.
8. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, П. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Ніколаєнко С. Н. Ризик-менеджмент у медичному страхуванні / С. Н. Ніколаєнко. – Наукові праці МАУП. – 2011. – № 3. – С. 141–144.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

UDK 332.12(477)
Zabedyuk M., Ph.D
Dorosh V., Ph.D
Lutsk National Technical University

ESSENCE AND FEATURES OF EVALUATION OF FINANCIAL POSITION OF ENTERPRISE

In the article the approaches of different authors to the concept of "financial position of enterprise" are considered. The indicators for assessing the financial position of enterprise are represented. The basic techniques of financial analysis of enterprise are reviewed.

Keywords: financial position of enterprise, financial resources, liquidity, financial analysis.

Забедюк М.С., Дорош В.Ю.

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено підходи різних авторів до поняття «фінансовий стан підприємства». Відображені показники оцінки фінансового стану підприємства. Наведені основні прийоми аналізу фінансового стану підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан підприємства, фінансові ресурси, платоспроможність, фінансовий аналіз.

Забедюк М.С., Дорош В.Ю.

СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы подходы различных авторов к понятию «финансовое состояние предприятия». Отражены показатели оценки финансового состояния предприятия. Приведены основные приемы анализа финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, финансовые ресурсы, платежеспособность, финансовый анализ.

Problem setting and its relationship with important scientific and practical tasks. Under the conditions of market economy of Ukraine, enterprises expand its possibilities in the field of financial and economic activity. Thus, nowadays the problems of timely and objective evaluation of financial position of enterprises, their liquidity, solvency, financial stability acquire relevance. Simultaneously, enterprises need to find the ways of strengthening of their financial stability in terms of development the various forms of ownership.

An important role in ensuring effective management in domestic enterprises play a financial analysis of companies responsible for the selection, evaluation and interpretation of financial, economic and other data influencing the process of making investment and financial decisions.

Recent research and publications analysis. Theoretical bases and problems of evaluation of financial position of enterprises are studied in the works of many scholars, namely G.V. Savitskaya, S.F. Pokropyvnyy, N.V. Kolchina, M.N. Kreynina, A.M. Lithuanian,

O.V. Grishchenko, A.M. Poddyerohin, A.B. Krutyk, M.T. Bilukha, M.D. Bilyk, A.M. Bandurka, Y.S. Tsal-Tsalko and others.

However, should be emphasized that there is no consensus on the definition of financial position of enterprise. Also, the problems of financial position of enterprises require deeper research.

The purpose of the article - approaches to research the concept of “financial position of enterprise”, methods of analysis and key indicators for assessing the financial condition of the company.

The main results and their rationale. Firstly, should be noted that the scientists pay much attention to the analysis of financial position of enterprise that become as separate element of financial analysis. This trend is reflected in a large number of scientific papers both foreign and domestic scientists.

Thus, Bandurka A.M. determines the financial position as the degree of company possession of the necessary financial resources to effectively carry out economic activities and for timely payments on its obligations [1].

Kolchina N.V. indicates that the financial position of enterprise reflects the final results of its operations [2].

According to Tsal-Tsalko Y.S. and Kreynina M.N. financial position of enterprise is defined by a set of indicators that reflect the availability, distribution and use of enterprise resources, its real and potential financial opportunities. It directly affects the efficiency of business activity of economic entities. In turn, the financial position of economic entities depends on the results of their business activities. If economic activity provides profit the additional sources of funds which are generated in turn strengthen the financial position of the company [3, 4].

Savitskaya G.V. argues that the financial state - an economic category reflecting the state of capital in the cycle process and the ability of economic entity to self-development [5].

Krutyk A.B. makes equal the financial position of the enterprise with its liquidity claiming that the financial position of enterprise is figuring out whether the company is able to meet its obligations, as quick funds invested in assets can be converted into real money [6].

Lithovskyh A.M. determines the financial position of the economic entity as a description of its financial competitiveness (solvency), use of financial resources and completion of obligations to the state and other economic actors [7].

Pokropyvnyy S.F. considers the financial and economic position of enterprise characterized by levels of profitability, financial stability and dynamic of the structure of sources of financing, the ability to pay on debt [8].

Bilukha M.T. under financial position of enterprise understands its assets and liabilities that reflect the availability and allocation of financial resources on a certain date [9].

Poddyerohin A.M. believes that the financial position of the company - is a complex concept, which results from the interaction of all elements of the system of financial relations company, is determined by a combination of industrial and economic factors and is characterized by a system of indicators that reflect the presence, location and use of financial resources [10].

Based on the above we offer to consider financial position of enterprise as:

- the interaction of all elements of the system of financial relationships, combination of industrial and economic factors;
- indicators that reflect the availability, distribution and use of financial resources.

It should be noted that the choice of indicators to measure and analyze the financial position of enterprise depends on the purpose and objectives of analysis. Figure 1 represents key indicators (and their characteristics) used in assessing the financial and economic activities of enterprises.

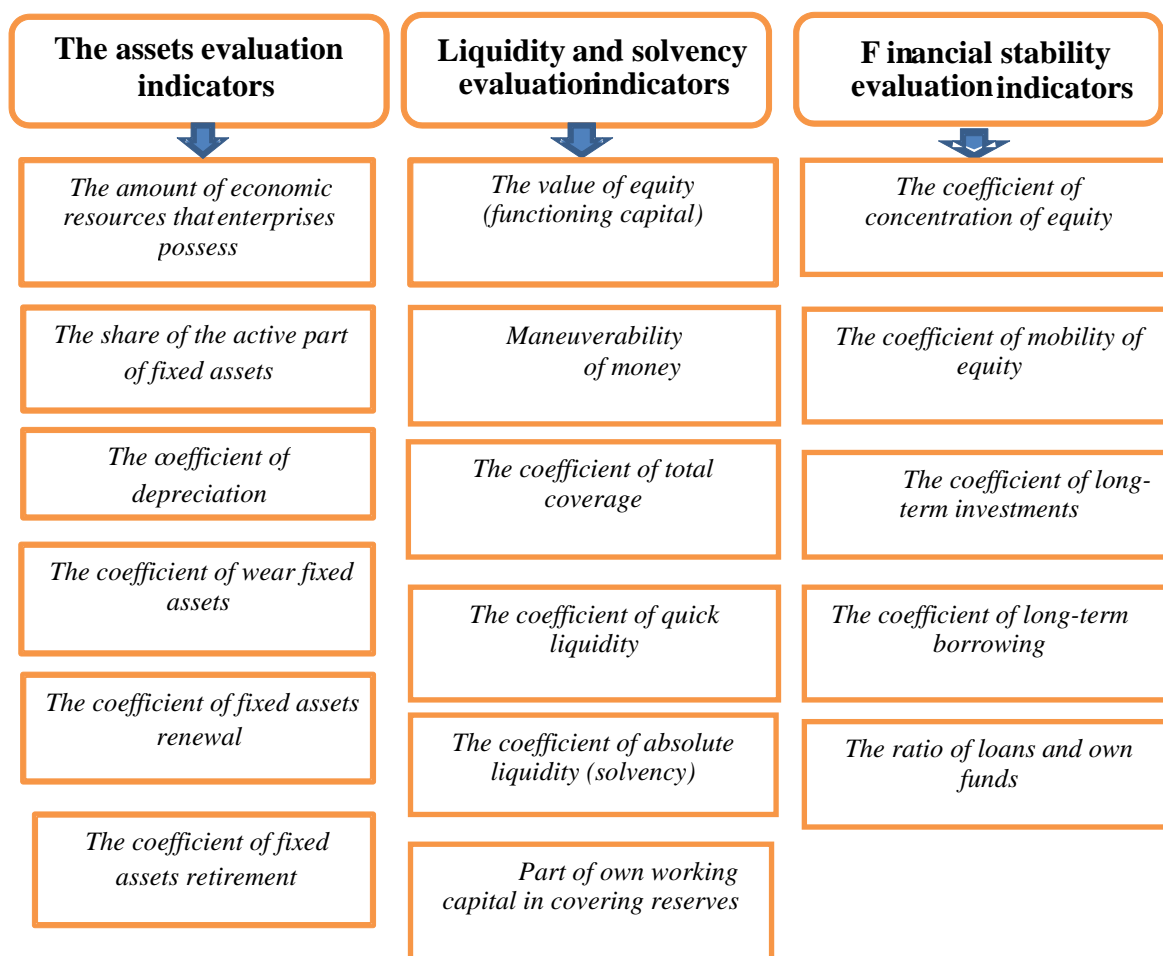


Fig. 1. The indicators of financial position of enterprise

In the practice of financial analysis a number of basic techniques of reading financial statements are produced. Among them are the following:

1. *Horizontal analysis.* The horizontal analysis is the comparison of each position reporting with the previous period.

2. *Vertical analysis.* The vertical analysis allows to determine the structure of final financial indexes and detection the effects of each position on reporting results as a whole.

3. *Trend analysis.* Trend analysis is based on a comparison of each position reporting with a number of previous periods and determining the trend namely the main trend dynamics of the indicator purified from the random effects of factors external and internal environment of enterprise and individual characteristics of its activities in specific periods.

4. *Analysis of ratios (financial coefficient).* Analysis of relative indicators (coefficients) used to establish the relationship between indicators of financial statements of enterprise.

5. *Comparative analysis.* The comparative analysis - is the internal economic analysis of aggregated indicators reporting on selected indicators of the enterprise and its subsidiaries (branches) as well as inter-economic analysis of indicators of company performance with competitors or averages in market.

6. *Factor analysis.* Factor analysis - the analysis of the impact of certain factors on the resulting indicator by using determined or stochastic research methods.

Note that each of these methods of financial analysis has its advantages and disadvantages (Table 1).

Table 1

Advantages and disadvantages of financial analysis

Financial analysis method	Advantages	Disadvantages
1. Horizontal analysis	the possibility of obtaining an overview of qualitative changes occurred in the structure of funds and their sources and dynamics of these changes	without additional data cannot be interpreted unambiguously analyzed changes (absolute and relative)
2. Vertical analysis		contain no mechanism for comparing individual economic decisions, do not provide interchangeability of different resources, making impossible choices the optimal variant of development of the economic system
3. Trend analysis	allows to follow the trend of indicators, to make a perspective prediction	the complexity of the model selection; complexity; problems of information interpretation and forming of the systems of analyzed indicators; inexactitude of the data in terms of unstable market
4. Analysis of ratios (financial coefficient)	ease of calculation of variables; logic of selection of indicators, the correctness of their interpretation; using the coefficients in the space-time aspect	lack of normative values of a number of coefficients; complexity; equalization of different directions of assess of the financial condition
5. Comparative analysis	flexible; dynamic; is the basis of a comprehensive evaluation of indicators of financial and economic activity	possible if available complete and accurate information; complexity; hard in use considering the time factor
6. Factor analysis	allows to see the level of the financial condition of the enterprises for each reporting period and to follow the trend of change by identifying key factors influencing the key indexes	not always possible to limit the number of indicators and factors for analysis; complexity

Beside the above disadvantages each type of analysis there are common to the national economy factors that influence on efficiency analysis, namely:

- fluctuation of the currency;
- instability of legislative framework;
- instability of full and comprehensive inspections at enterprises;
- weakness in using a number of methods and techniques of financial analysis in the enterprise, etc.

Conclusions. Thus, in order to improve the process of assessing the financial situation of the enterprise, it is necessary:

- develop new effective methods of assessing the financial situation of enterprise which would take into account all the advantages and disadvantages of existing methods;
- raising the level of analysis (training employees that conduct analysis, hiring independent professionals, etc.);
- systematic evaluation and analysis of financial condition of the enterprise;
- improving the legal and regulatory framework for assessing the financial situation of enterprises with regard to international standard, etc.

Thereby, the improving of mechanism of the assessment and analysis of financial condition of the enterprise will increase efficiency of functioning enterprise in general.

References

1. Bandurka O.M., Korobov M.J., Orlov P.I. and Petrov K.Y. (2003), The financial activities of the enterprise, 2nd ed., Lybed, Kiev.
2. Kolchina N.V. (1998), Finance of the enterprises, Finance, UNITY, Moscow.
3. Tsal-Tsalko Y.S. (2002), Expenditures of enterprise, TSUL, Kiev.
4. Kreynina M.N. (1994), Analysis of financial condition and investment potential of joint stock companies in industry, construction and trade, SC "DIS"; "MV-Center", Moscow.
5. Savitskaya G.V. (2001), Analysis of business enterprises, 4th ed., LLC "New knowledge", Minsk.
6. Krutyk A.B. (2000), Essentials of financial activity of enterprise, 2nd ed., Business Press.
7. Lithovskiyh A.M., Financial Management, available at: <http://www.aup.ru/books>.
8. Pokropyvnyy S.F. (2002), Enterprise Economy, 2nd ed., KNEU, Kyiv.
9. Bilukha M.T. (1998), Course Audit, Knowledge, Kiev.
10. Poddyerohin A.M. (2005), Financial Management, KNEU, Kiev.

Рецензент д.е.н., професор Вахович І.М.

УДК 336. 22

Карлін М.І., д.е.н., професор

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

УПРАВЛІННЯ ДЕФІЦИТОМ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

В статті аналізуються види дефіциту бюджету, його причини та наслідки в зарубіжних країнах та в Україні; особливості управління дефіцитом бюджету в нашій країні з урахуванням дотримання вимог Міжнародного Валютного Фонду.

Ключові слова: дефіцит бюджету, види дефіциту бюджету, наслідки дефіцитного фінансування бюджету, управління дефіцитом бюджету, Міжнародний Валютний Фонд.

Карлин Н.И.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕФИЦИТОМ БЮДЖЕТА УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В статье анализируются виды дефицита бюджета, его причины и последствия в зарубежных странах и в Украине; особенности управления дефицитом бюджета в нашей стране с учетом соблюдения условий Международного Валютного Фонда.

Ключевые слова: дефицит бюджета, виды дефицита бюджета, последствия дефицитного финансирования бюджета, управление дефицитом бюджета, Международный Валютный Фонд.

Karlin M.

MANAGEMENT OF THE BUDGET DEFICIT OF UKRAINE: THE PROBLEMS AND THE PROSPECTS

The article analyzes the types of budget deficit, its causes and consequences in foreign countries and in Ukraine; peculiarities of budget deficit management in our country according to the requirements of the International Monetary Fund.

Keywords: the budget deficit, the types of budget deficit, the impact of deficit budget financing, management of budget deficit, the International Monetary Fund.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Вихід України з економічної кризи в 2016-2017 рр. вимагає пошуку адекватних сьгоднішньому етапу розвитку джерел його фінансування. Одним із таких джерел може бути, як показує досвід виходу із кризи 2008-2009 рр. розвинутих країн, дефіцит бюджету, який перевищує нормативну вимогу

в 3 % від ВВП. Для України такий варіант не дозволяється умовами кредитування від МВФ. Все це змушує керівництво нашої держави шукати такі шляхи й умови виходу з кризи, які б не суперечили вимогам МВФ, але одночасно розширювали можливості України щодо джерел фінансування свого розвитку. В 1992-2016 рр. в нашій країні постійно спостерігався дефіцит (крім 2002 р.), що говорить про складність управління ним в умовах соціально – економічних перетворень в Україні та про необхідність вивчення досвіду інших країн з цього питання. Зокрема, в Німеччині в останні роки взагалі спостерігається стабільний профіцит, що говорить про вивчення досвіду насамперед цієї країни – члена ЄС. Позитивом німецької економіки щодо управління бюджетним дефіцитом в останні роки стало те, що парламент країни знизив податок на прибуток підприємств до 15 %, що призвело до різкого зростання доходів бюджету. Заслугове на увагу й пропозиція ряду вчених та практиків щодо запровадження в Україні податку на розподілений прибуток, який вже введено в Естонії та дозволяє цій країні мати бездефіцитний бюджет.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значні напрацювання щодо управління дефіцитом бюджету України можна знайти в роботах І. Алексеєва, Ю. Архангельського, В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, А. Гальчинського, В. Гейця, Т. Вахненко, В. Дем'янишина, О. Длугопольського, Я. Жаліла, В. Козюка, І. Лютого, А. Максюті, В. Опаріна, О. Романенка, Л. Сідельникової, Д. Серебрянського, О. Сиви, В. Федосова, С. Юрія та інших. Разом з тим, в Україні поки не вдається звести доходи і витрати державного бюджету без дефіциту, хоча дехто з експертів вважає що цього й не треба робити, оскільки дефіцитний бюджет дає можливість прискорити економічне зростання. На наш погляд, подібну політику протягом короткого періоду можна проводити тільки в країнах зі стабільною економічною та політичною ситуацією.

Цілі статті. В статті обґрунтовуються шляхи скорочення дефіциту бюджету України на основі кращого використання внутрішніх ресурсів, оптимізації соціальних видатків та удосконалення податкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Дефіцит державного бюджету – це перевищення його видатків над доходами. В українській фінансовій науці насамперед виділяють наступні види бюджетного дефіциту [1, с. 65]: за формою вияву (відкритий і прихований); за причинами виникнення (вимушений і свідомий); за напрямками фінансування (активний і пасивний). Відкритий дефіцит – це офіційно оголошений на відповідний рік дефіцит бюджету. Під прихованим дефіцитом розуміється офіційно не визнаний дефіцит, який виявляється у завищенні планових обсягів доходів, що включені до складу доходів джерел покриття бюджетного дефіциту. Вимушений дефіцит – це дефіцит, який виникає внаслідок недостатності фінансових ресурсів у держави. Під свідомим дефіцитом слід розуміти дефіцит, який виникає внаслідок фінансової політики держави. Активний дефіцит характеризується спрямуванням коштів на розвиток економіки країни, а пасивний дефіцит – на покриття поточних видатків.

Існують й інші визначення видів дефіциту бюджету. Всі їх можна згрупувати таким чином [2, с.23-24]: 1. За формою вияву: відкритий, прихований, квазіфіскальний. 2. За причинами виникнення: вимушений та свідомий. 3. За напрямком державного фінансування: активний та пасивний. 4. За критерієм визначення складових: фактичний, структурний, циклічний. 5. За терміном дії: тимчасовий, стійкий. 6. За зв'язком із державним боргом: первинний і операційний.

У зарубіжній економічній науці виділяють наступні причини бюджетних дефіцитів [3, с.49-50]. 1. Спад виробництва, який змушує владу йти на дефіцитне фінансування передусім із-за соціальних видатків. 2. Зниження ефективності функціонування бюджетонаповнюючих галузей, насамперед горілчаної, тютюнової

тощо. 3. Несвоєчасне проведення структурних змін в економіці, що вимагає значних дотацій застарілим галузям економіки (вугільна, металургійна промисловість тощо). 4. Значні воєнні видатки. 5. Періодичне посилення державного втручання в економіку.

За представницької демократії державна кон'юнктурна політика реалізується дещо інше, ніж це передбачає традиційна фінансова наука, оскільки політики не завжди зацікавлені в проведенні антициклічної бюджетної політики. Останнє стосується й бюджетної політики в Україні, яка характеризується розбалансованістю державних фінансів, дефіцитом бюджету, що спричиняє значний державний борг. Так, величина державного боргу України на кінець 2015 р. майже досягла 80 % від ВВП, а сам ВВП драматично знижувався в 2014-2015 рр. В 2016 р. наша країна втратила доступ до ринкових інструментів запозичень й може отримувати зовнішнє фінансування лише від міжнародних організацій, передусім від МВФ. А для цього треба виконувати вимоги Меморандуму з цією організацією, підписані Україною.

Головними причинами існування дефіциту бюджету в Україні в сучасних умовах є зростаюча необхідність фінансування галузей, які надають суспільні блага (освіти, охорони здоров'я, фізичної культуру і спорту, соціального захисту, підтримання правопорядку в країні тощо), а також витрат на оборону (близько 130 млрд. гривень в 2017 р.) та фінансування дефіциту Пенсійного фонду України, який в 2017 р. може перевищити 150 млрд. гривень (більше половини його доходів).

Негативно позначиться на дефіциті бюджету нашої країни в перспективі й необхідність відновлення економіки окупованих територій Донбасу після їх повернення до складу України. Значні витрати необхідно здійснити в Україні й для подолання нерівності в доходах, яка перейшла всі допустимі межі. За оцінками академіка НАН України Е. М. Лібанової, нерівність за заробітками в Україні значно випереджає не тільки ті країни, яким притаманна помірна або слабка нерівність, а навіть і США, які визнані країною з високою нерівністю. Так, за даними Томаса Пікетті, заробітки 50 % найбідніших платників податку в скандинавських країнах у 1970-1980 рр. (період найбільшої нерівності) становили 35 % загальних трудових доходів населення, в європейських країнах (2010 р.) – 30, у США (2010 р.) – 25 %, а в Україні (2015 р.) – лише 15 % [4, с. 1]. Тому є доцільним перехід нашої країни до прогресивної системи оподаткування доходів громадян, щоб частково подолати вказану нерівність. В цьому плані необхідно взяти до уваги висновок провідного зарубіжного економіста сучасності Томаса Пікетті про те, що прогресивний податок є ключовим елементом соціальної держави: він відіграв основну роль в її розвитку та в трансформації й в розвитку структури нерівності в ХХ столітті і є основним інструментом, який допоможе забезпечити її стабільність в ХХІ столітті [5, с. 499].

В Україні важливо визначитися й з кількістю ставок податку на доходи фізичних осіб. На наш погляд, до уваги необхідно взяти пропозицію ряду відомих українських вчених, які вважають, що їх не повинно бути більше двох (трьох) [6, с. 251]. Це пояснюється тим, що в умовах значної тінізації української економіки неможливо акумулювати необхідні для фінансування додаткових видатків бюджету надходження податку з доходів фізичних осіб за високими податковими ставками.

Особливою формою суспільних благ виступають загальнодоступні блага, на які не поширюється принцип виключення, проте існує суперництво при їх використанні. Тому держава повинна регулювати споживання таких благ, оскільки на їх надання не вистачає обмежених ресурсів. В Україні це насамперед стосується видатків на вищу освіту та на охорону здоров'я.

Широке надання суспільних благ призвело до появи певних теорій щодо відмови функціонування ринку як пояснення державного втручання в економіку, що, на наш погляд, є перебільшенням. Державне регулювання не повинно відмінити ринкові механізми, а доповнювати їх, мінімізуючи так звані провали ринку. При цьому важливо враховувати вимоги представників нормативного підходу до державного регулювання,

згідно якого уряд зобов'язаний інформувати платників податків про збитки, які можуть виникнути внаслідок різкого порушення умов функціонування ринкової економіки. Поки цього не завжди вдається досягнути в Україні, що спонукає бізнес виводити свої прибутки в офшори. З нашої країни в офшори виводиться з під оподаткування до 100 млрд. грн. щорічно. В результаті державний бюджет нашої країни не отримує 20 – 25 млрд. грн. податків. Здійснюється це насамперед у результаті реалізації вітчизняної продукції за заниженими цінами пов'язаним особам (тобто переважно в рамках однієї фінансово – промислової групи) в країні з нижчим податковим навантаженням, ніж в Україні. Для обмеження виведення коштів в офшори в нашій країні прийнято ряд законодавчих актів щодо боротьби з трансфертним ціноутворенням, але вони поки працюють недостатньо ефективно.

В Україні важливо взяти до уваги наступні рекомендації ОЕСР щодо забезпечення ефективного державного регулювання у в сфері трансфертного ціноутворення. 1. Так званий принцип «витагнутої руки», який полягає в такому: якщо умови здійснення комерційних або фінансових операцій між пов'язаними особами, відрізняються від умов здійснення таких операцій, тоді прибуток, який внаслідок таких операцій міг би виникнути, але не виникнув, має бути оподатковуваний. 2. Визначення основних моделей трансфертного ціноутворення, які відповідають принципу «витагнутої руки» та ґрунтуються на таких методах ціноутворення: неконтрольованої порівняльної ціни, ціни перепродажу, «витрат плюс», чистого прибутку, розподілу прибутку. 3. Створення механізмів адміністрування трансфертних цін та визначення основних вимог до документації щодо трансфертного ціноутворення.

Згідно Маастрихтських критеріїв, дефіцит бюджету не повинен перевищувати – 3% від ВВП країни, а державний борг – 60% від ВВП країни, яка бажає вступити до Євросоюзу. Враховуючи орієнтацію України на вступ до ЄС, вказані критерії повинні бути основними дороговказами для нашої країни при проведенні політики оптимізації дефіциту бюджету в 2017-2020 рр., оскільки після 2020 року Україна планує подати заявку на вступ до Європейського Союзу.

Складність виходу України на вказані параметри у найближчі роки полягає у необхідності направлення значних коштів бюджету на військові витрати та на відбудову повернутих районів Донбасу. Тільки на відбудову інфраструктури Донбасу, за оцінками експертів, потрібно буде виділити не менше 1 млрд. дол. США. Ще більше коштів прийдеться знайти для відновлення промислових підприємств регіону, оскільки багато з них було вивезено до Росії або порізано на металолом. Одним із напрямів відшкодування цих витрат могло б стати виставлення в міжнародних судах претензій України до Росії щодо компенсації нею понесених економікою Донбасу збитків, а також втрат України від окупації Росією Автономної Республіки Крим. Тим більше, що відомо, де в Росії працюють вивезені з Донбасу так звані «гуманітарними конвоями» українські підприємства.

Вимоги МВФ щодо виходу України на рівень дефіциту бюджету в 3 % від ВВП є досить складними для досягнення в практиці, оскільки де-факто наша країна веде військові дії проти російської окупації частини Донбасу. Для виконання поставлених МВФ умов щодо рівня бюджету в Україні було б доцільним, за досвідом Естонії, перейти до використання механізму оподаткування розподіленого бюджету, який передбачає оподаткування тільки тієї частини прибутку підприємств, що направляється на виплату дивідендів. Це б дозволило вивести з «тіні» значну частини економіки України та залучити до нашої країни іноземних інвесторів, а також швидко розплатитися за кредити МВФ та інших кредиторів. Інакше нашу країну може чекати «грецький» варіант виходу із кризи. Греція, використовуючи кредити МВФ та ЄС та дотримуючись їх рекомендацій, шість років виходила з кризи і втратила 25 % ВВП країни.

В цілому, фіскальну політику в Україні необхідно переорієнтувати на сприяння зростанню ВВП шляхом стимулювання сукупного попиту. Крім того, в Україні лише підвищення фіскальної ефективності оподаткування за рахунок поступової детінізації економіки та заохочення інвестиційної діяльності можуть створити умови для подолання надмірного дефіциту бюджету. Для залучення іноземних інвестицій в нашу країну було б доцільним використати й механізм спеціальних економічних зон (СЕЗ), щоб послабити залежність України від кредитів МВФ. В цьому плані заслуговує на увагу досвід ряду постсоціалістичних країн, передусім Польщі. СЕЗ в цій країні являють собою виділені в адміністративному плані частини території Польщі, призначені для ведення на них економічної діяльності суб'єктами господарювання на більш привабливих умовах. Підприємці, які виявили бажання працювати в СЕЗ, повинні отримати спеціальний дозвіл на ведення такої діяльності.

Підприємцям у цих зонах надається державна допомога у вигляді таких пільг: звільнення від податку на прибуток (для юридичних осіб), податку на доходи (для фізичних осіб), місцевих податків та зборів, зокрема від земельного податку та податку на нерухоме майно; встановлення пільгових цін на придбання земельних ділянок з повністю підготовленою інфраструктурою для виробництва (чого так бракує в Україні для залучення як іноземних, так і українських інвесторів); надання безкоштовних адміністративних послуг щодо реєстрації та ведення бізнесу, дотації на працевлаштування безробітних тощо.

Кожен підприємець в СЕЗ Польщі може одночасно використовувати різні форми державної допомоги, але її загальна сума не може перевищувати максимально допустимого розміру, встановленого державою для окремо взятого регіону. На наш погляд, це робиться для того, щоб уникнути нездорової конкуренції між регіонами.

При управлінні дефіцитом бюджету треба передбачати як його наслідки, так і можливі негативи втручання держави в цей процес. Виділимо деякі з них [3, с. 50-51]. 1. В результаті виходу держави на ринок капіталів з державними цінними паперами (щоб зменшити бюджетний дефіцит) відбувається зростання процентних ставок на ньому, що ускладнює отримання кредитів насамперед підприємствами недержавного сектору. 2. Ускладнюється механізм міжнародного переливу капіталів та створюється можливість подвійного дефіциту в окремих країнах (бюджету та платіжного балансу), з яких капітали перетікають в країни з вищими відсотковими ставками. 3. Порушуються психологічні фактори стабілізації фінансової системи країни: збільшується кількість короткострокових фінансових операцій на шкоду довго – та середньостроковим, оскільки учасники фінансового ринку бояться зростання інфляції. 4. Підвищення інфляції в країні в результаті збільшення випуску в обіг додаткових грошей, щоб на певний час зменшити бюджетний дефіцит. 5. Посилення податкового тиску на платників податків, щоб збільшити доходну частину бюджету. 6. Зменшення державних видатків, щоб мінімізувати дефіцит бюджету.

З точки зору дотримання справедливості при фінансуванні суспільних витрат перевага в теорії надається оподаткуванню, оскільки проблема з державними позиками полягає в тому, що їх з часом треба виплачувати. Крім того, від позик виграють насамперед заможні верстви населення, які в змозі їх придбати у держави та отримати додаткові доходи. На практиці в багатьох країнах перевагу надають позичковому методу фінансування державного боргу та дефіциту бюджету. Це пояснюється тим фактом, що позики сприймаються населенням менш важким тягарем для сімейного бюджету, ніж підвищення податків.

Політична економія державного боргу показує, що як політики, так і виборці мають схильність до підтримки дефіцитного бюджету. Тому для обмеження можливостей політиків у здійсненні боргових махінацій необхідно встановлювати конституційні рамки державної заборгованості. Це в своїх дослідженнях обґрунтував лауреат Нобелівської премії з економіки Дж. Б'юкенен (США) та його учні. Подібні обмеження встановлюють всі демократичні країни, тому важливо їх дотримуватися і в

Україні. Цього поки не вдається досягнути в нашій країні, яка перетворюється в хронічного боржника, яка в недалекому майбутньому (за оцінками незалежних експертів) не зможе платити за зовнішніми кредитами. Приклад - виплата так званої позики Росії владі В. Януковича в розмірі 3 млрд. дол. США, який показує, що сьогодні в Україні для цього немає коштів. Надія – на кредит МВФ, який вже визнав цю позику складовою державного боргу України, хоча влада нашої країни судиться з Росією за скасування цієї позики. На думку провідних зарубіжних та українських експертів, шанси нашої країни виграти цю справу у Росії є мізерними.

Із двох джерел (позики і податки) покриття державного боргу (і, відповідно, бюджетного дефіциту) реальним і повноцінним, на думку провідних українських вчених, є державні позики. Водночас для їх використання необхідні певні передумови [7, с. 90]: 1) наявність кредиторів, які мають тимчасово вільні кошти; 2) довіра з боку кредиторів до держави; 3) наявність стимулів до надання позик державі; 4) спроможність держави своєчасно повернути борги та виплатити проценти. Основним кредитором України сьогодні виступає Міжнародний Валютний Фонд, що змушує нашу країну виконувати його умови, які не завжди сприймаються широкими масами українського населення. Тому треба шукати паліативні форми виконання умов МВФ, які б не так негативно відображалися на доходах більшості громадян України. В цьому плані було б доцільним розглянути питання про скасування частини державного зовнішнього боргу нашої країни, оскільки Україна фактично веде війну проти окупації частини її території Росією.

В сьогоднішніх умовах більшість економістів світу щодо управління дефіцитом бюджету притримуються наступної точки зору: держава має прагнути до збалансованого бюджету, а бюджетний дефіцит потрібно зменшувати шляхом скорочення державних витрат, або збільшення податків. Вони також вважають, що періоди великого безробіття можуть супроводжуватися бюджетним дефіцитом, а період повної зайнятості – профіцитом. При цьому треба мати на увазі напрацювання американських економістів Т. Сарджента (лауреата Нобелівської премії з економіки) та Н. Воллеса, які довели тезу про те, що боргове фінансування в довгостроковому періоді може призвести до ще вищої інфляції, ніж емісійна. Треба враховувати й те, що в країнах з незрілою демократією (якою на сьогодні є й Україна) заможні верстви населення через парламент приймали і будуть приймати різного роду податкові пільги на свою користь. Запровадження в Україні під тиском МВФ в кінці 2016 р. реального електронного декларування доходів й власності державних службовців та прирівняних до них осіб (зокрема й народних депутатів України) показало, що абсолютна більшість з них (або членів їх сімей) володіють значними статками, які не кореспондують з доходами від їх посад. Тому в нашій країні доцільним було б введення податку на приватний великий капітал в розмірі 10-15 % (як це пропонується багатьма зарубіжними експертами, зокрема Т. Пікетті). Це б дозволило суттєво зменшити дефіцит бюджету та не порушити принципу соціальної справедливості в оподаткуванні.

У розвинутих країнах існує так зване «золоте правило»: бюджетний дефіцит дозволяється при умові спрямування отриманих таким чином коштів тільки на розвиток економіки. Зокрема, в Конституції Німеччини сказано, що уряд не може планувати на один рік витрати, що перевищують інвестиції (за винятком особливих обставин, коли порушується макроекономічна рівновага). В нашій країні поки цього правила не змогли дотриматися всі уряди, хоча спроби робилися не раз, що говорить про незрілість демократичної системи України, в якій фактично побудована олігархічна модель економіки, де політичні партії обслуговують потреби олігархів.

Сьогодні розвинуті демократичні країни з метою покриття бюджетного дефіциту використовують довгострокові цінні папери з низьким відсотком. Випуск їх здійснюється урядами розвинутих країн головним чином для неемісійного фінансування тимчасового або перманентного дефіциту бюджету. В Україні сьогодні

для цього використовуються доходи від приватизації, а у випадку нестачі цих коштів (а це характерно для останніх років) держава старасться отримати позички від іноземних інвесторів. Зокрема, в 2016 р. планувалось отримати від приватизації 17 млрд. гривень, а на кінець жовтня цього року від неї було отримано менше 100 млн. гривень. Це змушує уряд шукати додаткові джерела покриття дефіциту бюджету, у тому числі боргові, що веде до зростання державного внутрішнього та зовнішнього боргу. Так, у 2017 р. уряд планує залучити близько 190 млрд. гривень, зокрема, взяти 103 млрд. гривень внутрішніх позик та на 86 млрд. гривень зовнішніх позик. При цьому Кабінет Міністрів України передбачає в 2017 р. погасити 129 млрд. гривень за своїми зобов'язаннями, з яких 98 млрд. грн. – за внутрішніми зобов'язаннями, а 30 млрд. грн. – за зовнішніми.

Дискусійним моментом в управлінні дефіцитом бюджету в сьогоденних умовах є недавня пропозиція Прем'єр-міністра України В. Гройсмана на засіданні уряду від 26. 10. 2016 р. щодо підвищення мінімальної заробітної плати в два рази, до 3200 гривень. Ця пропозиція має як позитиви, так і негативи. Проблемою є те, що в проекті бюджету на 2017 р., який вже проголосований у першому читанні Верховною Радою України, на це не виділені кошти. Щодо мінусів для державного бюджету, то вони проявляються, як вважає ряд експертів, пізніше. Це зростання показників інфляції та поглиблення тінізації заробітних плат, оскільки не всі роботодавці будуть готові на таке різке підвищення зарплат в приватному секторі [8]. Крім того, реалізація вказаної пропозиції призведе до зростання доходів працюючих осіб (це – позитив), але в той же час соціальні виплати, які залежать від прожиткового мінімуму, залишаться майже без змін.

Існує дві основні форми зниження дефіциту бюджету: зменшення суспільних витрат та підвищення податків. Кожна з цих форм має своїх прихильників та противників у різних політичних партіях. Відповідно, кожна з них, коли приходиться до влади, використовує свій інструментарій оптимізації дефіциту бюджету та державного боргу. Сучасна практика показує, що для цього насамперед використовують підвищення непрямих податків. В Україні в останні роки наголос зроблено на постійне зростання акцизного податку та на підвищення цін на енергоносії для всіх споживачів.

ОЕСР з'ясувала, що перерозподіляючи податковий тягар від прямих податків (на прибуток, на доходи чи ЄСВ) на користь непрямих (ПДВ та акцизи) і, особливо, на податок на майно, можна прискорити економічне зростання. Тобто, в Україні при зниженні ПДФО, а також ЄСВ, необхідно підвищити податок на майно насамперед заможних верств населення, щоб дотримуватися принципу справедливості в оподаткуванні. Але важливо, щоб податок на майно в Україні сплачувався залежно від його вартості, а не від площі. Такий підхід використовується в більшості країн Європейського Союзу, але в нашій країні до уваги поки береться тільки площа нерухомості.

Можливим варіантом оптимізації дефіциту державного бюджету в Україні могла б стати орієнтація на досягнення в перспективі рівня державного боргу на рівні 55% від ВВП (як у Польщі), але це вимагає реалізації польського підходу до здійснення подібної стратегії [9, с. 161-162]. Зокрема, у Польщі на законодавчому рівні закріплена наступна умова: при перевищенні державним боргом позначки в 55% від ВВП автоматично на такий же відсоток збільшується базова ставка податку на додану вартість (далі ПДВ). Разом з тим, треба враховувати, що вказана норма в Польщі була прийнята в час правління ліберальної партії “Платформа обивательська”, а з 2015 р. до влади в країні прийшла права консервативна партія “Право і справедливість” (ПіС). Остання з 2016 р. почала реалізувати ряд нових соціальних програм (зокрема програму сімейної допомоги, згідно якої на кожну дитину (після першої) буде виплачуватися щомісячно додатково 500 злотих (незалежно від доходів сім'ї). В цілому на дану програму планується витратити 27 млрд. злотих. Прихильники нової соціальної

політики ПiС стверджують, що така політика дозволить забезпечити зростання сукупного попиту (насамперед з боку малозабезпечених верств населення), що стимулюватиме зростання виробництва передусім на польських підприємствах. А це, в свою чергу, збільшить обсяг ВВП Польщі, і відповідно, не дозволить перевищити встановленого показника державного боргу. Аналіз виконання бюджету Польщі за дев'ять місяців 2016 р. показує, що країна не перевищить планового дефіциту бюджету. Крім того, ПiС планує в 2017 р. посилити диференціацію в оподаткуванні, оскільки переважна частина платників (як бідних, так і багатших) сплачує прибутковий податок з громадян за ставкою 18 %, а кілька відсотків найзаможніших громадян – за ставкою 32 %. В цілому, соціальна політика нової польської влади, є більш соціально справедливою, чого поки не вистачає в Україні, де домінують ліберальні підходи до фіскальної консолідації, які порушують принципи соціальної справедливості. Насамперед це стосується лінійної ставки податку на доходи громадян в розмірі 18 %.

В Україні при удосконаленні управлінні дефіцитом бюджету необхідно звернути увагу на нову тенденцію в глобалізації, яка проявляється в тому, що під впливом об'єктивних чинників глобалізаційно-цивілізаційного процесу світ розвертається ліворуч – у бік людини. Формується принципово нова, егоцентрична або соціоцентрична реальність, а людина стає реальним системоутворюючим центром перспективи [10, с. 1].

Важливо взяти до уваги й пропозиції Ю. Архангельського щодо скорочення дефіциту бюджету в Україні в сучасних умовах [11]. На його думку, слід насамперед скоротити частку перерозподілу доходів через державні фінанси і як найбільше видаткових повноважень передати бюджетам різних рівнів. Другим чинником зниження бюджетного дефіциту повинна стати оптимізація видаткових статей бюджету. Третім чинником, що може скоротити дефіцит, є пріоритетність фінансування тих видаткових статей, які потенційно можуть забезпечити зростання доходів держави. На наш погляд, такими повинні стати витрати на розвиток ІТ – сектора, який поки в значній мірі знаходиться в тіньовій економіці, а також на розвиток переробної промисловості.

На думку відомих українських експертів, Я. Жаліла та А. Максюті [12], необхідно провести наступні парадигмальні зміни у бюджетній політиці України, що, на наш погляд, позитивно вплине на оптимізацію дефіциту бюджету. 1. Фіскальну лібералізацію на першому етапі реформ потрібно зосередити переважно на спрощенні податкового адміністрування та зниженні на цій основі «корупційного податку». 2. Реалізація інвестиційного потенціалу державних фінансів має орієнтуватися на створення сприятливих умов для партнерського фінансування програм модернізації, концентрації основної частки бюджетного інвестування на розбудові економічного середовища, сприятливого для підприємництва. 3. Припинити пасивне стискання видатків на соціогуманітарну сферу. Посилити їх концентрацію на програмах, які сприятимуть розвитку та розкриттю людського капіталу нації. 4. Досягти залучення в економічний оборот потенційних ресурсів регіонів на основі та посилення зв'язку фінансових ресурсів, доступних громадам, з результативністю місцевих економік. 5. Протидіяти намірам країни-агресора виснажити українську економіку високими оборонними видатками. Останні потрібно перетворювати на стимулятор розвитку національної економіки завдяки поширенню ринкових засад на розподіл лівової частки оборонних закупівель у межах внутрішнього ринку. 6. Непродуктивним є тренд до блокування або надмірного ускладнення потоків бюджетних видатків під приводом запобігання їх розкраданню та підживлення корупції. Відновити безперервність видаткового процесу дозволить різке зменшення корупційної місткості бюджетної сфери на основі спрощення адміністративних процедур і впровадження новітніх технологій організації та контролю. 7. Довіру суспільства до політики держави, зокрема у бюджетній сфері, потрібно відновлювати через забезпечення повної відкритості

формування та витрачання бюджетних коштів. Цьому слугуватимуть процедури інституціоналізації громадського контролю за діяльністю відомств і бюджетних установ. 8. В добу глобалізації значно ефективніше асоціювати вирішення системних проблем національного рівня з міжнародною проблематикою та інтеграцією України до глобальної системи людського розвитку, цілі якого визначено на рівні ООН як Цілі розвитку тисячоліття. Приєднання до глобальних цілей розвитку відкриває простір для міжнародного діалогу України, спрощує одержання правової та фінансової підтримки.

Суттєвим ресурсом скорочення дефіциту бюджету в нашій країні могло б стати зменшення тіньової економіки, яка сягає половини ВВП України а також обмеження коштів, які виводяться з нашої країни в офшори. Достатньо сказати, що в офшори з України, за даними незалежних експертів, за роки незалежності було виведено близько 200 млрд. дол. США. Певна частина цих коштів повернулася в нашу країну у формі інвестицій, але більша їх частина залишилася за кордоном.

В цілому, при управлінні дефіцитом бюджету в нашій країні треба врахувати думку провідних українських вчених, які вважають, що кожна країна має орієнтуватися на реалізацію власних пріоритетів соціально-економічного розвитку, що можуть вимагати більших чи менших обсягів дефіциту бюджету [13, с. 215].

Висновки. В 1992-2016 рр. в нашій країні постійно спостерігався дефіцит бюджету (крім 2002 р.), що говорить про складність управління ним в умовах соціально – економічних перетворень в Україні та військових дій на Донбасі й окупації Автономної Республіки Крим Росією.

Політична економія державного боргу показує, що як політики, так і виборці мають схильність до підтримки дефіцитного бюджету. Тому для обмеження можливостей політиків у здійсненні боргових махінацій необхідно встановлювати конституційні рамки державної заборгованості.

Із двох джерел покриття бюджетного дефіциту (позики і податки) реальним і повноцінним є державні позики. Водночас для їх використання необхідні певні передумови, яких поки не вистачає в Україні, головна з яких – досягнення політичної та економічної стабільності. Крім того, при удосконаленні оподаткування в Україні необхідно дотримуватися принципів соціальної справедливості, що вимагає запровадження прогресивності в оподаткуванні доходів громадян.

При оптимізації дефіциту бюджету влада України змушена враховувати рекомендації МВФ, оскільки від нього вона отримує пільгові кредити. Разом з тим, треба задіяти й внутрішні резерви, пов'язані з кращим використанням суспільних фінансів, зменшенням тіньової економіки, виведенням коштів в офшори, оподаткуванням великого приватного капіталу.

Існує дві основні форми зниження дефіциту бюджету: зменшення суспільних витрат та підвищення податків. Кожна з цих форм має своїх прихильників та противників у різних політичних партіях. Відповідно, кожна з них, коли приходять до влади в Україні, використовує свій інструментарій оптимізації дефіциту бюджету та державного боргу. Сучасна практика показує, що для цього насамперед використовують підвищення непрямих податків. В Україні в останні роки наголос зроблено на постійне зростання акцизного податку та на підвищення цін на енергоносії для всіх споживачів, що негативно сприймається більшістю населення.

Для оптимізації дефіциту бюджету в нашій країні слід насамперед скоротити частку перерозподілу доходів через державні фінанси і як найбільше видаткових повноважень передати бюджетам різних рівнів. Важливим чинником, що може скоротити дефіцит, є пріоритетність фінансування тих видаткових статей, які потенційно можуть забезпечити зростання доходів держави. Насамперед це стосується розвитку ІТ-галузі, в якій Україна досягла значного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Алексеев І. В. Бюджетна система: Навч. посіб. / І. В. Алексеев, Н. Б. Ярошевич, І. Ю. Кіндрат. – Л.: Видавництво Н.У. «Львівська політехніка». – 2004. – 280 с.

2. Сова О. Ю. Сутність та види дефіциту державного бюджету / О. Ю. Сова // Фінанси України. – 2005. - № 9. – С. 20-24.
3. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн: Навч. посібник / М. І. Карлін. – К.: Кондор, 2004. – 384 с.
4. Лібанова Е. М. Україна: глибина нерівності / Е. М. Лібанова // Дзеркало тижня. – 2016. – 1 жовтня. - С. 1, 4.
5. Пикетти Т. Капітал в ХХІ веку / Томас Пикетти. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2016. – 592 с.
6. Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: Монографія / С. І. Юрій, А. І. Крисоватий, Т. В. Кошук. – Тернопіль: ТНЕУ, 2010. – 292 с.
7. Бюджетний менеджмент: Підручник / В. Федоров, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с.
8. Онуфрик М. Підвищення мінімальної зарплати: звідки гроші? / М. Онуфрик // Дзеркало тижня. - 2016. – 29 жовтня. – С. 8.
9. Карлін М. І. Суспільні фінанси в умовах демократії [Текст]: курс лекцій / Микола Іванович Карлін. – Луцьк: Вежа-Друк, 2016. – 196 с.
10. Гальчинський А. С.: «Світ розвертається ліворуч - у бік людини» / А. С. Гальчинський // Дзеркало тижня. - 2016. – 29 жовтня. – С. 1, 7.
11. Архангельський Ю. Чи може дефіцит держбюджету бути нульовим? / Ю. Архангельський // Дзеркало тижня. - 2016. – 1 жовтня. – С. 7.
12. Жаліло Я. Економічний прагматизм як ліки від бюджетного фетишизму / Я. Жаліло, А. Максютя // Дзеркало тижня. – 2016. – 28 травня. - С. 6.
13. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. Т. 1. Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М. Я. Азаров, Ф. О. Ярошенко, В. М. Геєць (кер. авт. кол.) та ін. – 2004. – 640 с.

УДК 336.74

Корецька Н. І., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ЩОДО ПРАКТИКИ ЕКВАЙРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА ПРОГНОЗИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Послуга еквайрингу дуже швидко стала затребуваною на ринку банківських послуг та зробила платіжну картку інструментом повсякденного використання для мільйонів споживачів у всьому світі. Саме у статті досліджено особливості впровадження та розвитку еквайрингової послуги в зарубіжних країнах та розгляд перспектив даного виду обслуговування у майбутньому.

Ключові слова: еквайринг, еквайрингове обслуговування, POS-термінали, банкомати, платіжна картка, торгівля, мобільні платежі, Інтернет, торгівельний еквайринг, мобільний еквайринг, Інтернет-еквайринг, зарубіжні країни.

Koretska N.

EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES IN PRACTICE ACQUIRING SERVICE AND FORECAST OF ITS DEVELOPMENT

Acquiring services is very fast became popular on the banking market and has made a payment card everyday use tool for millions of consumers around the world. It is in the article the features of implementation and acquiring services in foreign countries and consideration the prospects for of this type of service in the future. **Keywords:** acquiring, servicing acquiring, POS-terminals, ATMs, payment card, commerce, mobile payments, online, merchant acquiring, acquiring mobile, Internet acquiring, foreign countries.

Keywords: acquiring, servicing acquiring, POS-terminals, ATMs, payment card, commerce, mobile payments, online, merchant acquiring, acquiring mobile, Internet acquiring, foreign countries.

Корецкая Н. И.

ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН ОТНОСИТЕЛЬНО ПРАКТИКИ ЭКВАЙРИНГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ПРОГНОЗЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Услуга эквайринга очень быстро стала востребованной на рынке банковских услуг и сделала платежную карточку инструментом повседневного использования для миллионов потребителей во всем мире. Именно в статье исследованы особенности внедрения и развития эквайринговой услуги в зарубежных странах и рассмотрены перспективы данного вида обслуживания в будущем.

Ключевые слова: эквайринг, эквайринговое обслуживание, POS-терминалы, банкоматы, платежная карточка, торговля, мобильные платежи, Интернет, торговый эквайринг, мобильный эквайринг, Интернет-эквайринг, зарубежные страны.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Період технічного прогресу і розвиток товарно-грошових відносин стали передумовою одного з найбільш корисних винаходів минулого століття – платіжної картки. З роками її функціональність значно розширилась, що сприяло появі нової послуги – еквайрингу. Дана послуга дуже швидко стала затребуваною на ринку банківських послуг та зробила платіжну картку інструментом повсякденного використання для мільйонів споживачів у всьому світі.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження процесу здійснення операцій з використанням платіжних карток здійснювали такі вчені як: А. Герасимович, М. Алексеєнко, І. Парасій-Вергуненко, Н. Корецька та Д. Збирун, Л. Примостка, О. Рибак, З. Щибиволок, Т. Косова та інші. Питання, що стосуються еквайрингового обслуговування та впливу факторів на розвиток даної послуги, досліджували А. Бабаєва, В. Владикін, Н. Войтович, Н. Корецька, Ю. Наріманова та Ю. Сукристов, В. Черномор, А. Шуришева та інші. Проте, варто зазначити, що еквайринг досліджували лише практичні аналітики, приділяючи увагу лише певним позитивним моментам та/або суттєвим недолікам розвитку даного напрямку. При цьому комплексне наукове дослідження з щодо даної теми відсутнє.

Цілі статті – дослідити особливості впровадження та розвитку еквайрингової послуги в країнах світу та розглянути перспективи даного виду обслуговування у майбутньому.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Стимулювання безготівкових розрахунків – один із пріоритетних напрямів діяльності контролюючих відомств будь-якої держави. Адже, на відміну від готівки, потік безготівкових коштів набагато легше контролювати, виявляючи тим самим можливі правопорушення, в тому числі і ухилення від сплати податків [1].

Саме в умовах глобалізації світової економіки значно посилюються процеси інтернаціоналізації вартості та грошей, а розрахунки з використанням платіжних карток в банках виконуються швидко, надійно, при мінімальній потребі в обслуговуванні, але головне – готівково-грошовий обіг необоротно скорочується [2].

В контексті переходу від готівкових до безготівкових розрахунків міжнародна платіжна система MasterCard назвала Бельгію (93% безготівкових розрахунків), Францію (92%), Канаду (90%), Швецію (90,7%), Великобританію (89%), Нідерланди (86,6%) та Австралію (86%) країнами з повсюдним використанням і високим рівнем розвитку безготівкових платежів, США і Сінгапур – країнами, що наближаються до майже безготівкових економік (частка безготівкових платежів у витратах користувачів становить 80% і 69% відповідно), а Китай і ОАЕ – країнами з найвищою динамікою розвитку безготівкових розрахунків [3; 4; 5]. Таким чином, безготівкова оплата товарів і послуг в розвинених країнах в структурі всіх грошових операцій сягає 90% (рис. 1).

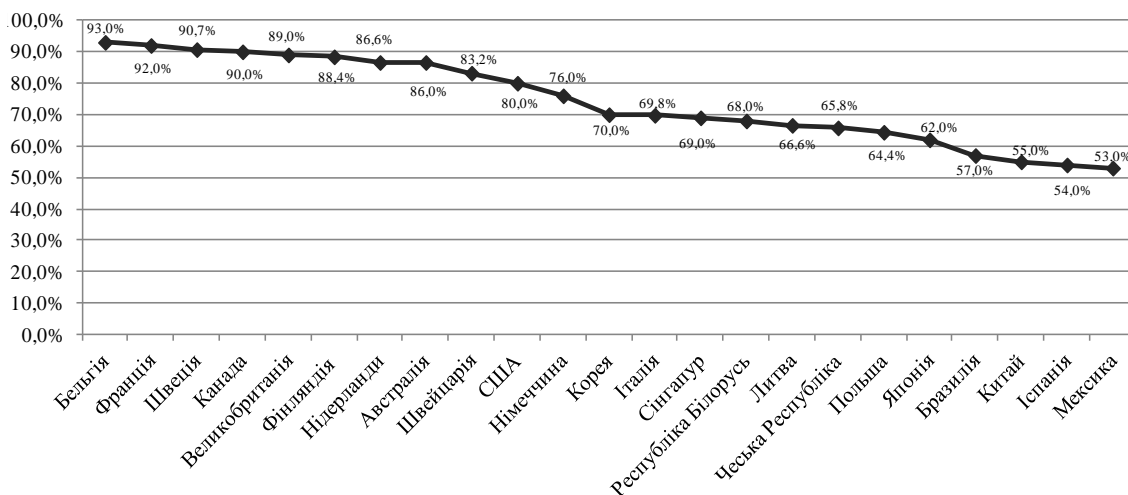


Рис. 1. Частка безготівкових операцій з використанням платіжних карток у країнах світу за кількістю операцій у 2014 році, % [2; 5; 6]

Дослідження показали, що у світі 34% (\$21 трлн) від загального обсягу глобальних споживчих витрат були здійснені готівкою. А це є свідченням того, що 66% платежів були безготівковими (\$42 трлн). І серед основних причин розвитку безготівкового розрахунку, в тому числі і еквайрингового обслуговування, MasterCard називає активізація розрахунків з використанням платіжних карток, поширення мобільних і безконтактних технологій, EMV-чіпів і впровадження сучасної платіжної інфраструктури.

Загалом за методами здійснення безготівкових платежів найбільш великим сегментом є використання POS-терміналів і саме на них припадає значна частка загального грошового обороту. Підприємства торгівлі та сервісу з великим оборотом традиційно використовують ці одиниці платіжної інфраструктури, а банківські установи продовжують популяризувати даний метод проведення оплати в невеликих магазинах, торгових мережах і інших місцях з обмеженою площею. Ситуація щодо кількості POS-терміналів на 1 млн. населення в різних країнах світу подана на рис. 2.

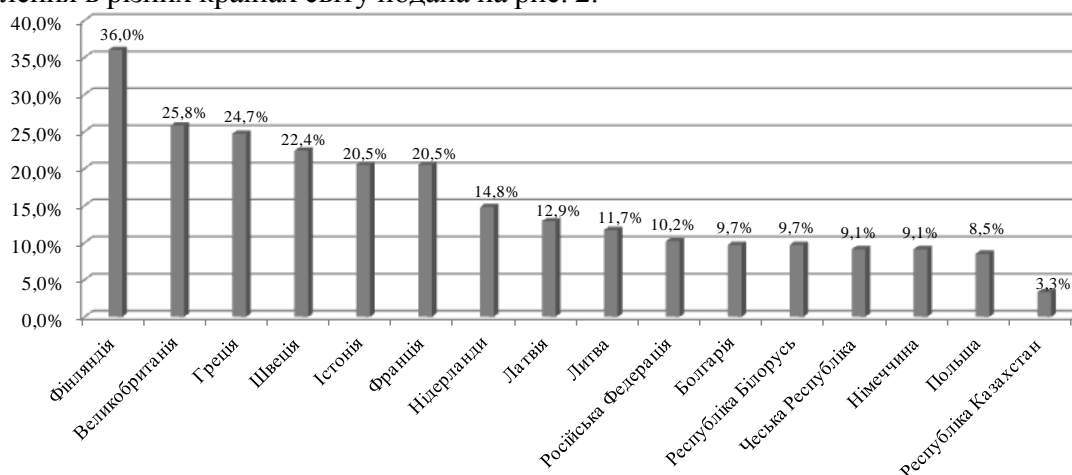


Рис. 2. Кількість POS-терміналів на 1 млн. населення в різних країнах світу у 2014 році, % [5]

Опитування споживачів, проведене Euromonitor International, засвідчило, що для них якісне обслуговування є важливим чинником. Тому у міру розвитку інфраструктури з прийому платіжних карток банкам і торгово-сервісним підприємствам в різних країн світу необхідно вдосконалювати сервіс еквайрингового обслуговування.

Деякі країни світу наздоганяють розвинуті країни за рівнем проникнення платіжних карток, але продовжують відставати за поширеністю торгових точок, де платіжні картки приймаються в якості оплати. Дану ситуацію можна виправити за допомогою технологій мобільного еквайрингу, що дозволить перетворити в POS-термінал будь-який гаджет.

Мобільний еквайринг – це молода технологія, яка почала розвиватися в 2011–2012 роках. І нині, за даними провідної дослідницької компанії в сфері мобільного зв'язку Juniper Research, частка мобільного еквайрингу у світових платежах складає 12%.

Варто зазначити, що вперше використовувати мобільну мережу для банківських цілей запропонував у 1999 році норвезький банк. З того часу історія про те, як за допомогою телефону купувати товари, оплачувати рахунки і здійснювати переказ коштів набула глобального масштабу.

Але першопрохідцем мобільного еквайрингу стала американська компанія Square. Так, на початку 2010 року її засновник Джек Дорсі вивів на ринок невеликий пристрій квадратної форми і софт, з допомогою якого можна здійснювати операції з використанням платіжних карток. І вже в перший рік після заснування сервісу договори підписало близько мільйона підприємців, в серпні 2012 року до послуг сервісу підключилися кав'ярні Starbucks, а в лютому 2014 р. – супермаркети всієї їжі. У жовтні 2014 року компанія завершила черговий раунд залучення фінансування і була оцінена в \$6 млрд. І, зрозуміло, показавши за кілька років такі масштабні результати, Square моментально обросла клонами як всередині США, так і за її межами – нині в світі налічується близько 170 MPOS-проектів (проектів мобільного еквайрингу).

В цілому мобільний еквайринг є швидкозростаючим і перспективним сервісом в усьому світі, що дозволяє вивести обслуговування клієнтів на новий рівень. І британська мережа супермаркетів «Co-op», дослідивши поведінку споживачів і вивчивши торгові тенденції в мережі, що налічує 2800 магазинів і майже 12000 безконтактних терміналів, спрогнозувала стрімке зростання даного сервісу в найближчі роки. Крім того, за прогнозами компанії, безконтактні транзакції, здійснені за допомогою гаджетів, зможуть випередити не лише готівкові розрахунки, але й карткові операції [6].

Кількість угод без використання готівки, кількість мобільних платежів у всьому світі та суми розрахунків за ними постійно зростають (рис. 3). При цьому приблизно 70% безготівкових операцій здійснюється в США і країнах Європи [7].

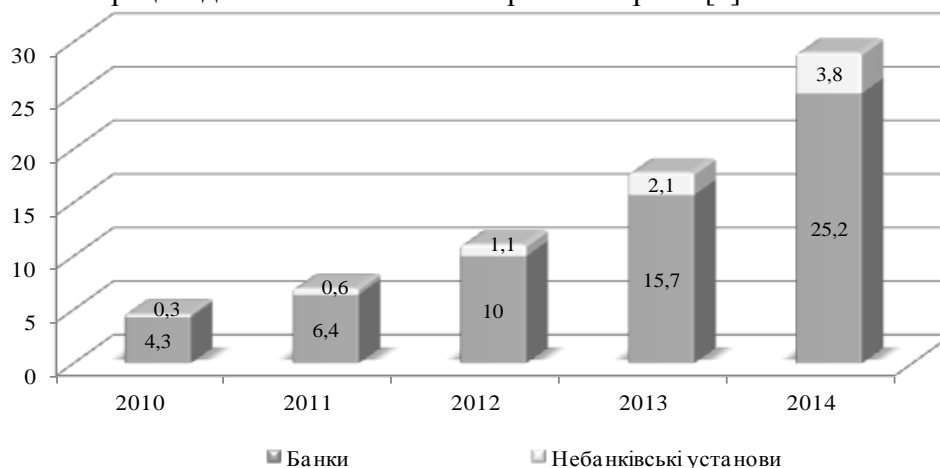


Рис. 3. Суми мобільних платежів у країнах світу протягом 2010–2014 років, \$млрд. [7]

Значна частка населення у країнах світу знайома з можливістю оплати товарів і послуг з допомогою своїх мобільних телефонів (чи то купити книгу, чи відправити гроші на її день народження або ж розділити рахунок в ресторані з друзями). Світовий досвід

здійснення мобільних платежів за змістом в розрізі банківських та небанківських установ представлено на рис. 4.

АЗІЯ	ЄВРОПА	США
 <ul style="list-style-type: none"> - оплата дрібних покупок в магазинах; - грошові перекази між абонентами; - платежі NFC на розвинутих ринках (Тайвань, Гонконг); - Покупка контенту з оплатою з рахунка банківської картки 	 <ul style="list-style-type: none"> - оплата товарів в торгових апаратах (цигарки, фастфуд тощо); - оплата муніципальної парковки; - покупка авіа, з/д квитків та квитків в театр 	 <ul style="list-style-type: none"> - покупка контенту; - отримання купонів і знижок на мобільний телефон; - покупка товарів в інтернет

Рис. 4. Світовий досвід здійснення мобільних платежів за змістом в розрізі банківських та небанківських установ [8]

Але варто зазначити, що корпоративний світ відстає і бізнес для бізнесу мобільних платежів ще не став звичайним явищем. Технологія у світі розроблена, проте і досі не широко прийнята діловими колами на споживчому ринку. Деякі компанії продовжують платити і отримувати кошти, використовуючи старі методи (паперові рахунки-фактури, проекти банкіра і паперові чеки (відправлені поштою)) тощо. Але, безперечно, це швидко зміниться, оскільки питання впровадження нової ери бізнес-мобільних платежів на часі. Вони принесуть не лише зручність, але й нададуть абсолютно нові способи ведення бізнесу і генерування величезної кількості цінної, раніше недоступної, інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання, дозволить їм перебудувати свої бізнес-моделі.

Отже, у міру дорослішання індустрії від розвитку мобільного еквайрингу очікуються як соціальні, так і фінансові вигоди.

Мобільний конгрес, що проходив у Барселоні у 2013 році, представив безліч цікавої статистики, яка змушує по-новому поглянути на звичні явища: як підрахувала GSM-асоціація, упорядник даного заходу, кількість транзакцій, що здійснюються з мобільних пристроїв, перевищила кількість платежів у системі PayPal і за один лише червень 2012 року більше ніж 30 млн. людей виконали 224,2 млн мобільних транзакцій на загальну суму \$4,6 млрд.

Але вимірювати «апетитну» індустрію мобільних грошей почала не лише GSM-асоціація. Так, згідно прогнозу британської дослідницької компанії Juniper Research щодо впливу мобільних грошей на характер платежів у найближчі роки, то до 2017 року кількість платників, що здійснюють транзакції з використанням смартфонів, планшетів тощо перевищить 200 млн, що складе 19% від всесвітньої мобільної абонентської бази (для порівняння, у 2012 році мобільні платежі здійснювали лише 9% абонентів) [9].

Варто зазначити, що в таких країнах як Кенія, Мадагаскар, Танзанія і Уганда вже налічується більше мобільних платіжних рахунків, ніж традиційних банківських. А ще в 28 країнах світу – більше точок поповнення мобільних грошей, ніж усіх банківських відділень разом узятих. Навіть у слаборозвинених країнах Африки налічується майже 57 млн. зареєстрованих мобільних платників і більш як половина держав даного континенту перебуває у процесі розгортання систем мобільних грошей (37% із 166 африканських

мобільних операторів пропонують своїм абонентам можливість здійснювати мобільні платежі) [9].

Як стверджують в Juniper Research, зростання популярності мобільного еквайрингу і рівень проникнення мобільних пристроїв «ідуть у ногу», що спонукає користувачів до використання гаджетів як основної платформи для здійснення платежів. Нині у світі налічується 150 активних систем мобільних грошей. Більше того, в сегменті мобільного еквайрингу наростає конкуренція – на 40-а національних ринках уже присутні по 2 або більше конкуруючих гравця.

Ще у 2013 році обсяг мобільного еквайрингу у світі досяг \$235,4 млрд, що на 44% вище показника 2012 року, коли загальна сума мобільних транзакцій склала \$163,1 млрд, а чисельність користувачів, які здійснювали платежі за допомогою мобільних пристроїв, досягнула 245,2 млн чол. (у 2012 році – трохи більше 200 млн) [10].

Інформація щодо використання мобільних пристроїв під час оплати товарів та послуг подана на рис. 5.

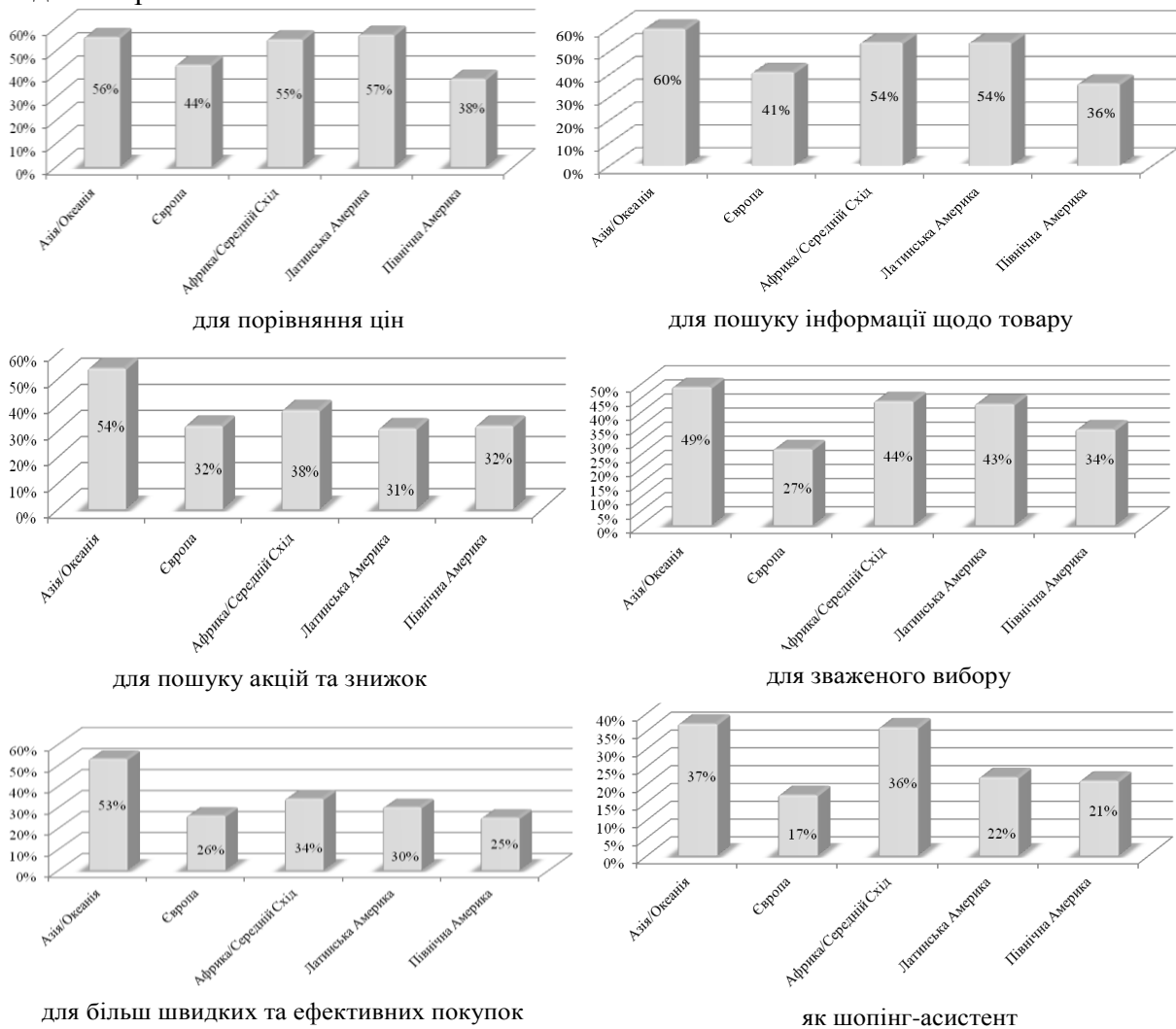


Рис. 5. Інформація щодо використання мобільних пристроїв під час оплати товарів та послуг [10]

Позиції мобільних сервісів з кожним роком посилюються. І особливо вони відчутно сильні у таких високорозвинених країнах як США, Канада та країнах Західної Європи. Також варто відмітити і проникнення сервісу мобільного еквайрингу в країни Азійсько-Тихоокеанського регіону, які характеризуються відмінними мережами, інноваційними

телекомунікаціями і значною часткою мобільних користувачів. Що стосується країн, що розвиваються, то їх населення (не дивлячись на значну чисельність), на жаль, поки що не охоплене банківськими послугами і особливо мобільними фінансовими сервісами.

Прогноз проникнення мобільного еквайрингу у регіони світу до 2020 року подано на рис. 6.

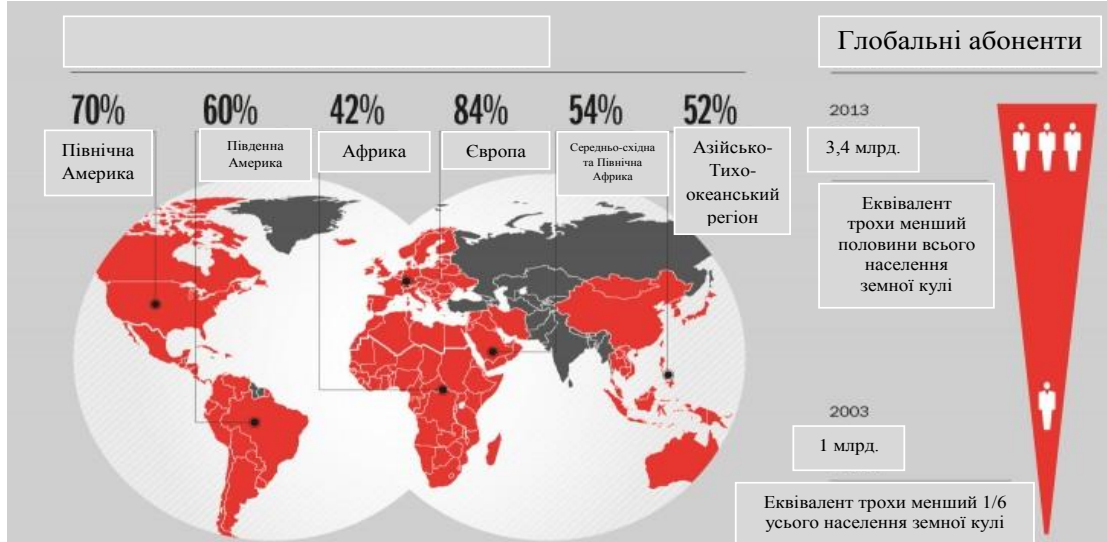


Рис. 6. Прогноз проникнення мобільного еквайрингу у регіони світу до 2020 року [11]

Загалом очікується, що чисельність користувачів мобільного еквайрингу у 2017 році становитиме більше 1 млрд, що складатиме 15% від власників мобільних телефонів на той момент. А обсяги мобільних платежів будуть в середньому збільшуватися на 35% за рік і у 2017 році ринок мобільного еквайрингу у грошовому вираженні вимірюватиметься в \$721 млн [9; 10].

Отже, дослідивши практику мобільного еквайрингу і перспективи його проникнення, можна припустити, що частка споживачів, які будуть здійснювати операції за допомогою мобільних пристроїв, значно зросте. І прогнозується, що найбільш активно мобільний еквайринг буде розвиватися в країнах Південно-Східної Азії, Північної Америки та Західної Європи.

Серед методів здійснення платежів за обсягом та кількістю друге місце у світі займає Інтернет-еквайринг. І лідерами на ринку Інтернет-еквайрингу є Китай та США, обсяги яких оцінюються в \$426,3 млрд і \$305,7 млрд відповідно. Частки даного ринку у світі за період 2008–2016 років подано на рис. 7, 8.

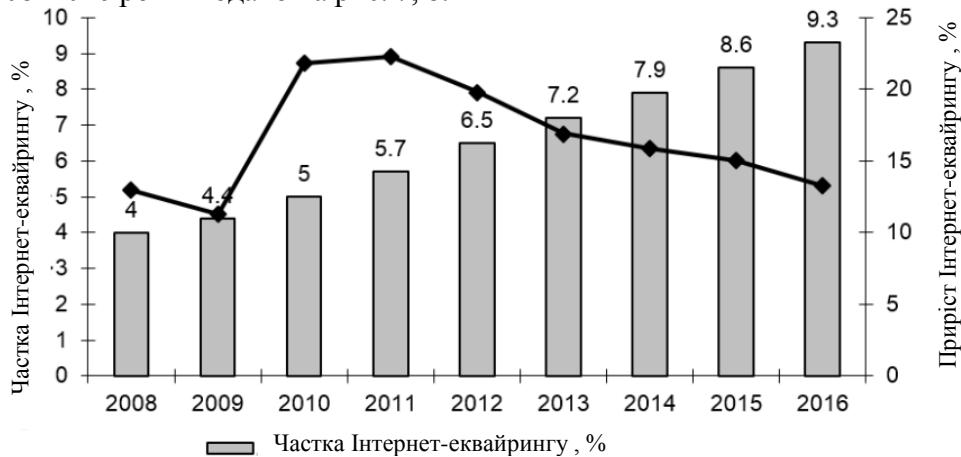


Рис. 7. Частка ринку Інтернет-еквайрингу у світі, % [12]

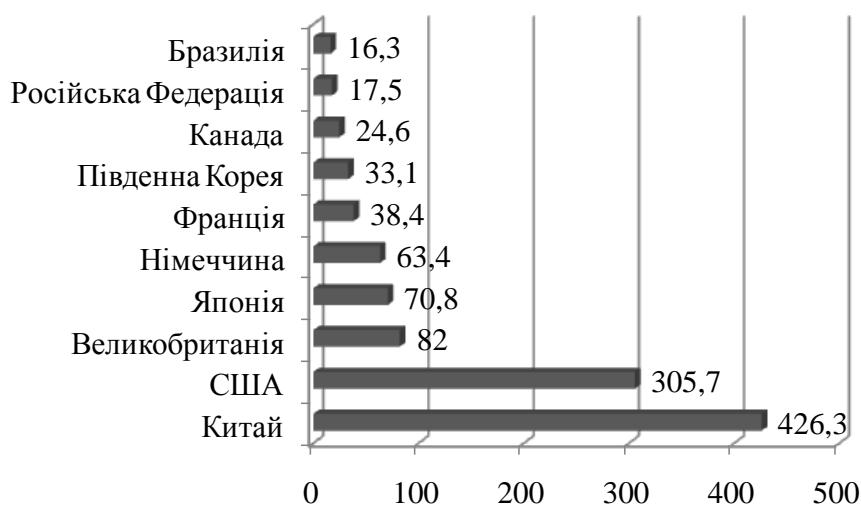


Рис. 8. Топ-10 країн світу за обсягом ринку Інтернет-еквайрингу у 2014 році, \$млрд[13; 14]

Отже, в багатьох країнах світу Інтернет-еквайринг (оплата товарів та послуг на міжнародних торгових майданчиках через глобальну мережу Інтернет) давно набув поширення і на темпи його зростання впливають як активний розвиток онлайн-магазинів, так і рівень проникнення Інтернету.

Дані щодо використання гаджетів при Інтернет-еквайрингу подано в 204читу. 1.

Таблиця 1

Інформація щодо використання гаджетів при Інтернет-еквайрингу через мережу Інтернет у I 204ч. 2014 році, % *

Гаджети	Регіони світу					Середнє по світу
	Азіатсько-Тихоокеанський регіон	Європа	Ближній Схід і Африка	Латинська Америка	Північна Америка	
Планшет	35%	24%	38%	29%	26%	31%
Смартфон	52%	33%	55%	48%	27%	44%
Комп'ютер	81%	78%	60%	82%	84%	80%

* сформовано згідно даних джерела: [13]

За результатами дослідження провідної американської соціологічної маркетингової компанії Nielsen, основним гаджетом для здійснення Інтернет-еквайрингу залишається персональний комп'ютер (80% опитаних в середньому по світу). А лише 44% та 31% населення світу, які отоварюються через мережу Інтернет, користуються відповідно смартфоном та планшетом.

Висновки. Еквайринг є однією із найбільш затребуваних банківських послуг і являє собою певний комплекс обслуговування, який передбачає здійснення операцій з використанням платіжних карток та вимагає наявності відповідного приймального і 204читую чого пристроїв. Це одне з простих і геніальних винаходів, що містять у собі рішення безлічі проблем і труднощів для всіх учасників ринку торгових і банківських послуг. Тому будь-якій компанії світу, що зацікавлена в розвитку свого бізнесу, приєднання до системи даного обслуговування є першочерговим завданням, тим більше, що торгівельний, мобільний та Інтернет-еквайринг у світі на тлі швидкого розвитку економіки в цілому та загального підвищення рівня фінансової грамотності все більше набирають популярності і мають масштабні перспективи у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Халилов А. Пути развития безналичного расчета / А. Халилов // Общественно-политическая газета «Эхо». – 1 октября. – 2016. – № 177 (3816) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://www.echo.az/article.php?aid=102698>

2. Толеген Ж. Платежные карточки: мировой опыт и казахстанская специфика / Ж. Толеген // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://profit.kz/articles/1465/Platzhnie-kartochki-mirovoj-opit-i-kazahstanskaya-specifika/>
3. Шестаков А. Эквайринговая сеть под ключ / А. Шестаков // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.finanal.ru/010/эквайринговая-сеть-под-ключ?page=0,0>
4. Безналичные платежи берут верх над кешем по всему миру // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.shopolog.ru/news/beznalichnye-platzhi-berut-verkh-nad-keshem-po-vsemu-miru/?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%253A+shopolog%252FtI0H+%2528%25D0%259D%25D0%25BE%25D0%25B2%25D0%25BE%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25B8+Shopolog.ru%2529
5. Беларусь вошла в число лидеров в Европе по количеству безналичных платежей // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belkart.by/BELKART/news/2015/belarus-is-among-the-leaders-in-europe-for-the-number-of-cashless-payments/>
6. Мобільні платежі випередять готівку і картки протягом 10 років, – прогноз // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vkurse.ua/ua/analytics/mobilnye-platzhi-operedyat-nalichnye-i-karty-v-techenie-10-let.html>
7. Путеводитель по миру победившей виртуальности // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bg.ru/technology/virtualnye_tehnologii_pogubjat_sovremennye_banki-22096/?chapter=5
8. Маймистов Д. Мобильные платежи. Перегрузка / Д. Маймистов // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.content-review.com/articles/12582/>
9. В Україні мобільні платежі розвиваються слабше, ніж в Уганді // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.comments.ua/ht/197630-v-ukraini-mobilni-platzhi-rozvivayutsya.html>
10. У цьому році витратимо на мобільних платежах 235 мільярдів доларів // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pic.com.ua/u-tsomu-rotsi-vytratymo-na-mobilnyh-platzhah-235-milyardiv-dolariv.html>
11. Mobile banking poised for revolution // [Electronic resource]. – Mode of access : <http://raconteur.net/technology/mobile-banking-poised-for-revolution>
12. Исследование рынка электронной коммерции в Украине // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ain.ua/e-commerce-v-ukraine>
13. Рынок электронной коммерции Украины // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://hub.kyivstar.ua/gynok-elektronnoy-kommercii-ukrainy/>
14. Война.net, Рост.da. В Украине набирает обороты рынок виртуальной торговли // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nv.ua/publications/voynanet-rostda-v-ukraine-nabiraet-oboroty-rynok-virtualnoy-torgovli-38470.html>

Рецензент д.е.н., професор Вавдіюк Н.С.

УДК 332.1 : 658.1 : 336.1 : 379.85

Кондрашихин А.Б., д.е.н, професор кафедри державних та місцевих фінансів Академії муніципального управління, професор кафедри Економіки та менеджменту Інституту економіки й права (філіал) ОУП ВО «Академія праці та соціальних відносин» у м. Севастополі

БЮДЖЕТНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ МІСЬКОГО ТУРИЗМУ

Розглянуто бюджетні механізми розвитку туристичної галузі та об'єктів інфраструктури в масштабах міста. Показані відмінні особливості використання державних фінансів цільових програм в умовах глобалізації фінансового простору. наведено рекомендації щодо вдосконалення використання фінансового потенціалу в соціально-економічних координатах регіону.

Ключові слова: бюджетний механізм, фінанси, туризм, регіон, простір.

Kondrashihin A.

BUDGET FINANCING OF URBAN TOURISM

Considers budgetary mechanisms for tourism development and infrastructure across the city. Showing features the use of public finances targeted programs in the financial area of globalization. Recommendations to improve the use of financial capacity in socio-economic co-ordinates the region.

Keywords: budgetary framework, finance, tourism, region, area.

Kondrashihin A.B.

БЮДЖЕТНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ГОРОДСКОГО ТУРИЗМА

Рассмотрены бюджетные механизмы развития туристической отрасли и объектов инфраструктуры в масштабах города. Показаны отличительные особенности использования государственных финансов целевых программ в условиях глобализации финансового пространства. Даны рекомендации по усовершенствованию использования финансового потенциала в социально-экономических координатах региона.

Ключевые слова: бюджетный механизм, финансы, туризм, регион, пространство.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах подальшої глобалізації пострадянського простору одним з чинників успішності просування регіонів на ринках товарів, послуг та інформації стає залучення бюджетних коштів в розвиток різних секторів соціально-економічної системи регіону. Акцент на фінансові джерела і бюджетні програми всіх рівнів, фінансування багатьох сторін суспільного життя і міжсуб'єктних відносин ставлять завдання наукового осмислення механізмів фінансового управління галузями, в тому числі тими, що динамічно розвиваються (туризм, екологічне будівництво, альтернативна енергетика тощо). Внаслідок цього вдається не тільки виділяти стійкі режими для функціонування територіальних громад у системі продуктивних сил, а й водночас впроваджувати у практичну площину інноваційні прийоми управління зовнішніми фінансовими ресурсами з креативним підходом.

Аналіз останніх досліджень, в яких започатковано вирішення проблеми. Однією з перспективних галузей міського господарського комплексу для таких цілей стає туризм і надання туристичних послуг в номенклатурі й класифікаціях, що передбачені програмними документами [12, 24, 27]. Сьогодні головними цілями програм в туризмі проголошуються модернізація туристичної галузі, щорічне завантаження екскурсійних ресурсів міста [20, 60], збільшення туристичного потоку за рахунок активізації фінансових потоків [19, 67] як бюджетного, так і позабюджетного походження.

Найчастіше, міська система продуктивних сил спирається на природний потенціал території [30] і поточний стан об'єктів виробничо-господарського [6, 7, 47], рекреаційного, оборонно-промислового призначення [52], наявний кадровий і науково-технічний потенціал, трудові ресурси [17, 22, 23], а також геополітичні інтереси й інші чинники. Будучи унікальною точкою на карті світу, Севастополь упродовж століть зберігав свою привабливість як об'єкт туризму, паломництва та інших форм вивчення регіону, що виступають стимулами для вдосконалення об'єктів і інфраструктури туристичного комплексу, готельно-ресторанного господарства, екскурсійного обслуговування, рекламно-інформаційного підприємництва. Сьогодні актуальними вважаються кілька категорій міського туризму: військово-патріотичний [26], науково-краєзнавчий [25, 46], спортивний, культурно-історичний [51], паломницький [30], природно-ландшафтний [60].

Цілі статті є розкриття фінансового механізму розвитку і підтримки міського туризму та його бюджетної компоненти в умовах глобалізації пострадянського простору.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих науковим результатів. Виконавчі органи державної влади Севастополя розглядають кілька завдань в цій сфері, кожна з яких підлягає щорічному фінансовому супроводу [60]: вдосконалення методики оцінки та просування на ринках туристичного потенціалу Севастополя; пошук, створення та розвиток нових напрямків туризму, видів надання туристичних послуг; залучення в туристичну діяльність комплексу рекреаційних ресурсів території, об'єктів (їхніх складників) культурної спадщини міста-героя; програмування і фінансування матеріальної бази, інфраструктури галузі в місті та прибережної акваторії (див. рис 1.).



Рис. 1. Фотозображення Свято-Володимирського собору в Херсонесі Таврійському. Побудований в 1892 р., відновлений у 2004 р. [8, 66]

Важливим для визначення фінансових механізмів у туристичній галузі є підбір суб'єктів господарювання, здатних забезпечити якість туристичних послуг при оптимальній ціні в умовах ринку, а також з'ясувати технології надання послуг з диверсифікацією за видами фінансових активів, що покриваються коштом бюджетних асигнувань.

Федеральні цільові програми (ФЦП) виступають головним інструментом реалізації фінансової політики в регіоні, спрямованої на вирішення соціально-економічних завдань. Для соціально-економічної системи міста значущими стають фінансові пріоритети у таких координатах: робочі місця для севастопольців (стаціонарні і новостворювані, наприклад, в туристський сезон); відрахування до місцевих бюджетів від економічних агентів, які пов'язані із туристичними послугами та інфраструктурою туризму Севастополя; збереження в ході туристичної діяльності об'єктів культурної спадщини, створення нових авторських продуктів, інших інновацій у сфері туризму; духовне збагачення від присутності гостей, у тому числі з закордону, розвиток інформаційних потоків, рекламної діяльності, брендингу міста; популяризація Севастополя як об'єкта туристичної привабливості на зовнішніх ринках; інші координатні напрямки. Універсальним вимірником розвиненості туристичного ринку є фінансовий показник (грошова одиниця), а також показники в натуральному вираженні. Статистичні дані та сайти суб'єктів туристичної діяльності дозволяють виділити ряд показників для оцінювання ефективності фінансування туристичної галузі в соціально-економічних координатах міста.

Згідно даних з Єдиного федерального реєстру туроператорів в місті на початок 2016 р. зафіксовано діяльність у сфері туризму 82 туристських підприємств [15], з них 38 – туроператорів, які здійснюють свою діяльність по внутрішньому та міжнародному в'їзному туризму, що становить 0,90% від загальної чисельності реєстрових даних суб'єктів, які отримують фінансове забезпечення в розмірі від 500 тис. до 100 і більше млн. руб. При цьому до категорії суб'єктів із найвищим фінансовим супроводом (від 100 млн. руб.) не потрапило жодного севастопольського туроператора. За масштабами господарської діяльності в сфері туризму налічувалося понад 90 підприємств малого і середнього бізнесу. Помічено також роботу 339 екскурсоводів [44, 60], в т.ч. 217 – акредитованих в цій сфері (64,0%) станом на кінець III кварталу. У порівнянні з чисельністю суб'єктів господарювання – промислових підприємств показник забезпечення туризму становить лише 16,37% [31, с.117], хоча за ознакою обсягів виробництва та фінансового обігу таке зіставлення не можна вважати цілком коректним.

Основним видом фінансового забезпечення туристичної галузі міста у 2016 р. було самофінансування. Так, за 9 місяців обсяг платних туристичних послуг, а також послуг закладів культури, готелів і аналогічних засобів розміщення осіб, що приїжджають на відпочинок, санаторно-оздоровчих послуг населенню становив близько 3,0 млрд. руб. Це перевищує показник аналогічного періоду 2015 р. у 2,3 раза (1,3 млрд. руб.) і становить 8,69% від проекту видаткової частини бюджету Севастополя на 2017 р. (34 млрд. 514 млн. руб.) [56]. Припливу фінансових коштів в галузь сприяє зростання туристичного потоку, коли станом на 01.09.2016 р. зафіксовано понад 320 тис. туристів, що перевищує аналогічний показник попереднього року. Націленість на самофінансування в забезпеченні роботи туристичної галузі поєднується з використанням бюджетних ресурсів з ФЦП, інших бюджетних джерел.

Для перспектив самофінансування туризму в Севастополі оцінюють якісний склад гостей, що прибувають до міста. Так, іноземних відвідувачів у 2016 р. нарахували 931 людину, а представників країн Співдружності незалежних держав в іноземному туристському потоці – 377 (40,50%). Усереднена кількість іноземців у співвідношенні до чисельності жителів міста склало величину 1 турист на 440 городян. Звітні дані містять відомості про іноземних громадян – туристах Севастополя з 10 країн [60]: Азербайджан, Великобританія, Угорщина, Італія, Казахстан, Китай, Латвія, Литва, Сербія, Франція. Те ж саме джерело відзначає організовані туристичні групи з 12 регіонів Росії.

Дослідники відзначають найпопулярніші види туризму [34-41, 60, 63, 64]: подієвий (зادля залучення в регіон вітчизняних туристів здійснюється велика кількість заходів), наприклад, спортивні змагання, виноробні фестивалі, Кримський військово-історичний фестиваль; ключові музейні комплекси (за три квартали 2016 р. кількість їхніх відвідувачів оцінено в понад 1 млн. осіб). Популярною організаційною формою підприємництва в туристичній галузі виявляються туристично-рекреаційні кластери в розрізі ФЦП «Соціально-економічний розвиток Республіки Крим та м. Севастополя до 2020 року» [45], в тому числі об'єкти, що забезпечують інфраструктуру туристично-рекреаційних кластерів. Наприклад, лише за цією програмою передбачено фінансування у розмірі 681221,18 млн. руб. (у цінах відповідних років по всіх напрямках розвитку), з них коштів з федерального бюджету – 658135,88 млн. руб., коштів позабюджетних джерел – 23085,3 млн. руб. (3,50% від загалу).

Серед іншого, планується профінансувати севастопольські об'єкти по напрямках: військово-патріотичного туризму «Город двох оборон»; круїзного й яхтового туризму «Севастопольська гавань»; зеленого екологічного туризму «Зелене намисто»; культурно-пізнавального і екскурсійного туризму «Перехрестя культур»; дитячого і молодіжного туризму «Калейдоскоп історії». Здобуваються кошти для фінансування туризму, військово-патріотичних заходів по інших джерелах, а саме – розгортанням діяльності громадських організацій, громадських об'єднань: Російського воєнно-історичного товариства; Академії воєнних наук; Всеросійського товариства винахідників і раціоналізаторів ВОИР; проектів зі змішаним фінансуванням (наприклад, «Велика Севастопольська стежка»); Профспілки працівників освіти і науки РФ (Севастопольське міське об'єднання); Морського Зібрання Севастополя; Воєнно-наукового товариства Чорноморського Флоту; Дворянського Зібрання Криму та безлічі інших).

Проміж елементів фінансового механізму тут можна вказати [34-41, 60]: моніторинг інфраструктури як опосередкований чинник формування стійкості фінансових потоків у туристичній галузі; надання послуг електронної реєстрації відпочиваючих та інших серверів, включаючи державні послуги як відокремлені джерела фінансових потоків; диверсифікацію цінової політики протягом сезону в сторону середньо- і високобюджетних програм; спрощення механізмів оподаткування підприємств туризму; стабілізацію фінансової бази фіскальної політики шляхом

кодифікації, реєстрації, рейтингування та класифікації об'єктів; державну фінансову підтримку інформаційної політики у сфері туризму Севастополя тощо. Також виконуються нефінансові заходи, що вони спрямовано на активізацію туристичної галузі та насичення фінансових потоків від її об'єктів: інформування про події проекти Севастополя; обмін відвідуваннями в межах дитячого туризму; популяризація туризму в Криму і Севастополі; програмування в туристичній галузі міста і розвиток туристично-рекреаційних кластерів [50].

Тенденцією фінансового забезпечення туристичної галузі та пов'язаних з нею об'єктів і підприємницьких структур стає стійкий обсяг фінансування заходів. Так, на виконання програм у 2016 р. з коштів федерального бюджету виділено 747,5 млн. руб., коштом бюджету міста Севастополя – 54,0 млн. руб. [60]. Також надано [32] субсидії з федерального бюджету для бюджету міста Севастополя на співфінансування видаткових зобов'язань по реалізації заходів ФЦП «Соціально-економічний розвиток Республіки Крим та м. Севастополя до 2020 року», наприклад, виконано реконструкцію доріг та зроблено благоустрій скверу Володимирського собору з вартістю робіт згідно контракту 6,85 млн. руб., касовою витратою 3,43 млн. руб. (50,0%).

Не втрачає актуальності механізм використання об'єктів туристичної галузі як маяків для зацікавленості інвесторів щодо проектів освоєння земель, будівництва мега-комплексів будівель і споруд [57], де передбачається фінансування коштом бюджетних програм. Так, ведеться формування реєстру місць колективного розміщення відпочиваючих, на початок четвертого кварталу 2016 р. до нього внесено 120 одиниць – потенційних об'єктів сталого оподаткування у налузі туризму. Водночас по місту класифіковано чотири об'єкти розміщення туристів, до кінця року очікується внесення ще 8 об'єктів [60]. Для цієї роботи задіяні ресурси Федеральної бюджетної установи «Державний регіональний центр стандартизації, метрології та випробувань у м. Севастополі» (ФБУ «Севастопольський ЦСМ») [14], що має державну акредитацію. До його функцій в галузі туризму віднесено: методичну допомогу у проведенні атестації, інвентаризації та добровільної класифікації об'єктів розміщення Замовників – підприємств туристичної галузі, що включає готелі та інші засоби розміщення; атестацію методик (методів) вимірювань і проведення метрологічної експертизи технічної документації; оцінку стану вимірювань у випробувальних і вимірювальних лабораторіях Замовників; метрологічний супровід та виконання інших функцій з метою розвитку міського туризму та збагачення його фінансових потоків.

Уряд Севастополя веде безперервний моніторинг готовності засобів розміщення до сезону і проведенні щорічного туристичного сезону. За даними [60] у перші два квартали 2016 р. завантаження центральних міських готелів, що розраховані на цілорічне функціонування фінансового потоку, не перевищила 62%, що більше за аналогічний показник 2015 р. на 5%. У третьому кварталі 2016 р. (липень-серпень) усереднена завантаженість базових об'єктів становила: в готелях, розташованих в межах міста, – до 60%, в малих готелях і гостьових будинках – до 70% із середньою тривалістю туру від 3-5 діб (низький сезон) до 10-12 (високий сезон). При цьому планована завантаженість об'єктів розміщення на третій квартал становила не менш за 90-100% (за вибіркою з понад 40% колективних засобів розміщення). Моніторинг бронювання в малих готелях (гостьових будинках) прибережної зони відпочинку дає величину до 90% завантаження в високий сезон, підтверджуючи пріоритет туристського вибору з орієнтацією на пляжний відпочинок середньої цінової категорії та умовами розміщення, які є придатними для сімейного відпочинку.

Важливим інструментом фінансового управління туризмом стає цінова політика. У поєднанні із бюджетними механізмами фінансування вона здатна впливати майже на усі суб'єкти туристичного ринку, регулювати турпотоки та інші показники роботи галузі. Так, упродовж 2016 р. можна простежити різноманітні підходи до ціноутворення на туристичні послуги, наприклад, показника вартості розміщення одній

людини на добу. Вона варіювалася від 2300 руб. у стандартному номері міського готелю з сніданком (23,4% від величини середньодушового показника прожиткового мінімуму по місту за II квартал 2016 г. [42]), до 1200 руб. в гостьових будинках, міні-готелях (12,2% від величини середньодушового показника прожиткового мінімуму за II квартал 2016 г. [42]) і 1000 руб. на базах відпочинку і в пансіонатах (10,2% від величини середньодушового показника прожиткового мінімуму за II квартал 2016 г. [42]). У порівнянні з аналогічним періодом 2015 р. середня вартість розміщення в номері, що сплачується за перебування 1 людини на добу, зросла на 13,8% [60]. Виділено кошти на масштабний туристичний проект «Велика севастопольська стежка», де в 2016 р. по всій її протяжності в 130 км зафіксовано 121 значимий об'єкт, виконано маркування, виготовлено 300 навігаційних стовпів (з них встановлено 144 або 48,0%); затверджено (завершуються формуванням) 8 паспортів основної гілки маршруту, опрацьовано близько 40 альтернативних і допоміжних маршрутів.

Частину фінансування туристичних програм спрямовано на розробку туристичного продукту: інформаційної пам'ятки туристові, що розміщується в людних місцях і громадському транспорті; відомостей про об'єкти туристичного показу міста Севастополя, що її розміщено у мобільному додатку «TopTripTip – Подорож по Росії» [5]; календаря туристських значущих подій на 2016 р., який репрезентовано на офіційному сайті Уряду міста; створення окремої групи в соціальній мережі Facebook #SevasVizit з висвітленням понад 130 публікацій на туристичну тематику. Для поліпшення дорожньої навігації і спрощення туристам пошуку дороги до однієї з головних визначних пам'яток міста – Херсонесу Таврійського – виконано 11 додаткових дорожніх знаків зі вказівкою напрямку шляху до нього, які вдалося змонтувати від Ялтинського кільця до вул. Дм. Ульянова. Виконано рубрикацію об'єктів туристичного обслуговування за такими номінаціями: культура, військова слава, релігія, традиції, винний туризм, розваги, активний відпочинок, пляжі, природа, події.

На Національному туристичному порталі Russia.Travel в десяти розділах представлено відомості про понад сто об'єктів туристського показу Севастополя, що перевищує плановий показник на 48,57% [65]. У національному календарі подій розміщено інформацію стосовно сімох подієвих заходах Севастополя поточного року: Бібліоніч, День Перемоги, Севастопольський офіцерський бал, День військово-морського флоту, Відкритий Чемпіонат Севастополя і Криму з фрідайвінгу, Байк-шоу «Нічні вовки», Кримський військово-історичний фестиваль. Виконання цих та багатьох інших дій щодо розповсюдження інформації про туристичну галузь міста, просування туристичного продукту профінансовано бюджетним коштом, що є складником бюджетного механізму розвитку туризму в сучасних умовах.

Висновки. Розвиток територій спирається на детерміноване фінансування програм і проектів в туристичній галузі з урахуванням інтересів в координатах вибору соціально-економічної системи регіону. Сучасні бюджетні механізми фінансового забезпечення туризму Севастополя здатні додати сталого розвитку його господарському комплексу в аспекті існуючих геополітичних особливостей та системи продуктивних сил, що сформовано десятиліттями історії.

Список використаних джерел:

1. Административный регламент предоставления бесплатной государственной услуги «аккредитация экскурсоводов (гидов) и гидов-переводчиков в городе Севастополе» / Утвержден приказом Департамента приоритетных проектов развития города Севастополя от 03.06.2016 № 57.
2. Барський Ю.М. Проблеми фінансового забезпечення соціального розвитку України в умовах глобалізації. Економічний форум. 2013. № 1. С. 260-268.
3. Бесплатный путеводитель «TopTripTip – Путешествие по России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://toptriptip.com/ru/regions/russia.html>.
4. Богаткевич Т.А. Генеральные планы развития Севастополя 1946-1980-х гг // Власть. – 2009. - №5. – С.120-122.
5. Вахович М., Купира М. Бюджетні інструменти подолання депресивного стану регіону // Економічний форум. 2016. № 2. С. 117-121.
6. Владимирский собор (Херсонес Таврический) / Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Владимирский_собор_\(Херсонес_Таврический\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Владимирский_собор_(Херсонес_Таврический)). Время доступа 20.12.2016 5:18 мск.

7. Герасимчук З. В., Вахович І. М. Роль фінансової безпеки в реалізації цілей сталого розвитку регіону // Економічна теорія. 2009. Т. 6. №2 (2-2009). С. 73-85.
8. Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в г. Севастополе. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevcsm.ru>.
9. Единый федеральный реестр туроператоров / Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/operators/show.php?id=1a3a8852-7fd6-6cd4-e8ec-5518f709bf59>.
10. Ковальська Л. Л. Роздільнаторгівельна мережа: оцінка розвитку та проектування логістичної системи. Економічний форум. 2016. № 3. С. 97-105.
11. Кондрашихина О.А., Кондрашевская Л.С. Проактивный и реактивный подходы к отдыху как факторы совладания с профессиональными стрессами. Гуманитарно-педагогическое образование. 2016. Т. 2. № 3. С. 25-32.
12. Кондрашихина О.А. Роль высшего психологического образования в формировании психологической культуры местного сообщества. В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). 2015. С. 2989-2993.
13. Корещька Н. Фактори, що впливають на функціонування ринку платіжних карток. Економічний форум. 2016. № 2. С. 275-286.
14. Кошкин В.И. Ускоренная миграция легкоплавких металлов по полосам адиабатического сдвига. Вестник Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана. Серия: Естественные науки. 2008. № 2. С. 122-128.
15. Матвійчук Л.Ю. Структурно-логічно побудова організаційно-економічного механізму використання та охорони туристичних ресурсів. Економічний форум. 2015. № 4. С. 187-195.
16. Новак Н. А. Предпосылки развития промышленности города Севастополя // Этносоциум и межнациональная культура. 2016. №11. С. 112-125.
17. О внесении изменений в неиспользованные остатки межбюджетных трансфертов на 01.01.2016, предоставленные за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета бюджетам Республики Крым и городу федерального значения Севастополю на выполнение мероприятий ФЦП «Социально-экономическое развитие республики Крым и города Севастополя до 2020 года» на 2015 год» / Приказ Минэкономразвития России от 30.03.2016 г. №194.
18. О патентной системе налогообложения на территории города федерального значения Севастополя / Закон города Севастополя от 14.08.2014 №57-ЗС.
19. О посещении для интервьюирования генерального директора Национального заповедника «Херсонес Таврический» Л.М. Жунько [Кондрашихин А.] 2012–2014 гг.
20. О перспективах научных диссертационных исследований на материалах Национального заповедника «Херсонес Таврический» / Научное интервью с генеральным директором ГБУК г. Севастополя «Национальный заповедник «Херсонес Таврический»» А.В. Кулагиным [Кондрашихин А.] 13.03.2015 г.
21. Об организации научных исследований и коммуникативных мероприятий на базе заповедника «Херсонес Таврический» / Научное интервью с вр. и. о. генерального директора ГБУК г. Севастополя «Национальный заповедник «Херсонес Таврический»» Л.В. Седиковой [Кондрашихин А.] 10.08.2015 г.
22. Об организации научных исследований и коммуникативных мероприятий на базе заповедника «Херсонес Таврический» / Подготовка научного интервью с директором ФГБУК «Государственный историко-археологический музей-заповедник «Херсонес Таврический»» С.Е. Мельниковой [Кондрашихин А.] 29.09–26.10.2016 г.
23. Об организации научных исследований на базе ФГБУ культуры «Государственный музей героической обороны и освобождения Севастополя» / Научное интервью с директором ФГБУ культуры «Государственный музей героической обороны и освобождения Севастополя» Н.И. Мусиенко [Кондрашихин А.] 29.09.2016 г.
24. Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и для основных социально-демографических групп населения в городе Севастополе за II квартал 2016 года / Постановление Правительства Севастополя от 18 августа 2016 г. № 800-ПП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevastopol.gov.ru>. Время доступа: 20.12.2016 г. 15:34 мск.
25. Об установлении мест массового отдыха на водных объектах в городе Севастополе / Постановление Правительства Севастополя от 16.06.2016 г. № 584-ПП.
26. Об утверждении Положения об организации экскурсионной деятельности в г. Севастополе и проведении аккредитации экскурсоводов (гидов) и гидов-переводчиков, осуществляющих деятельность в городе Севастополе / Постановление Правительства Севастополя от 25.05.2016 г. № 499-ПП.
27. Об утверждении федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года» / Постановление Правительства РФ от 11 августа 2014 г. № 790. – 150 с.
28. Президентская программа военно-патриотического воспитания школьников 9-11 классов и учащейся молодежи на 2015 - 2019 годы на территории Севастополя от 17.12.2015 № ВК-102/09пр.
29. Развитие туризма в городе Севастополе на 2015-2020 годы / Постановление правительства Севастополя от 31.08.2015 № 837-ПП с изменениями.
30. Різник Н. Управління змінами при реалізації стратегії детінізації економіки регіону. Економічний форум. 2013. № 3. С. 68-75.
31. Рудь Н.Т., Марчук О. Механізм активізації діяльності персоналу підприємств. Економічний форум. 2016. № 3. С. 336-346.
32. Рябова Е.Л. Дискуссия о стратегии межнациональных отношений (редакционная статья) // Этносоциум и межнациональная культура. 2012. №5 (47). С. 7-8.
33. Саламатин В.В., Лукьянчук Г.А. Shaping device of nanosecond coherent radio pulses of shf oscillations with heightened power. В сборнике: UWBUSIS 2006 - 2006 3rd International Conference on Ultrawideband and Ultrashort Impulse Signals, Proceedings Sevastopol, 2006. С. 206-208.
34. Севастополь определился с самыми крупными расходами в 2017 году // ForPost Севастопольские новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevastopol.su/news.php?id=92913>. Время доступа: 15.12.2016 3:39 мск.
35. СК заявил о причастности экс-депутата и чиновников администрации Севастополя к незаконному выделению земель заповедника «Херсонес Таврический» ForPost Севастопольские новости [Электронный ресурс]. 2015-03-24 19:09:26.
36. Стрижеус Л.В. Проблеми та перспективи реалізації знань економіки в регіонах України. Економічний форум. 2013. № 1. С. 135-140.

37. Туризм. Отчёт об итогах социально-экономического развития города федерального значения Севастополь за 9 месяцев 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sevastopol.gov.ru>.
38. Українська Л.О., Тропіцина Ю.С. Етапивикористання аутсорсингу на українських підприємствах. Економічний форум. 2015. № 3. С. 346-356.
39. ФГБУК «Государственный историко-археологический музей-заповедник «Херсонес Таврический»» / Сайт учреждения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chersonesos-sev.ru>.
40. ФГБУ культуры «Государственный музей героической обороны и освобождения Севастополя» / Сайт учреждения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sev-museum-panorama.com/.
41. Федеральное агентство по туризму. Национальный туристический портал. Режим доступа: <https://www.google.com.ua/#q=Russia.Travel+>.
42. Фотография Свято-Владимирского собора в Херсонесе. Заимствовано с сайта: https://www.google.com.ua/search?q=владимирский+собор+херсоне+фото&biw=1366&bih=658&tbm=isch&imgil=qKFHEz3fHFvPNM%253A%253BytDoFiPpv9ttM%253Bhttp%25253A%25252F%25252Fwww.doroga.ua%25252Fpoi%25252FKrym%25252Fsevastopolj%25252FVladimirskij_sobor_v_Khersonese%25252F2458&source=iu&pf=m&fir=qKFHEz3fHFvPNM%253A%252CytDoFiPpv9ttM%252C_&usg=__HFvPNM%3A.

УДК: 336.76

Копилова О.В., к.е.н., доцент

Пугачова Н.М.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ АРХІТЕКТУРИ СУЧАСНИХ ТРЕЙДИНГОВИХ МЕРЕЖ ФОНДОВОГО РИНКУ

Представлено сучасне сприйняття фондового ринку з точки зору інституціоналістів. Визначено, що головна функція ринку активізується в умовах, коли асиметрія інформації зведена до мінімуму. Доведено, що саме трейдингові мережі визначають вектори розвитку сучасного фінансового простору. Формування сучасних трейдингових мереж почалось на базі елементів старої інфраструктури, що мали найвищу схильність до самоорганізації та адаптації. Запропоновано механізм формування архітектури трейдингових мереж фондового ринку з чітким вектором підпорядкування - зверху вниз.

Ключові слова: трейдингові мережі, фондовий ринок, інфраструктура фондового ринку

Kopylova O., Pugachova N.

FORMING MECHANISM OF THE MODERN STOCK MARKET TRADE NETWORKS ARCHITECTURE

The modern perception of the stock market under the institutionalists influence has been presented. The main function of the market is activated when information asymmetry is minimized. It is proved that the trade networks determine the vectors of the modern financial space development. Forming of the modern trade networks has been started on the basis of the old infrastructure elements, with the highest tendency to self-organization and adaptation. The proposed architecture of the stock market trade networks has a very clear vector of subordination - from top to bottom.

Key words: trade networks, stock market, stock market infrastructure

Копылова О.В., Пугачова Н.Н.

МЕХАНІЗМ ФОРМИРОВАНИЯ АРХИТЕКТУРЫ СОВРЕМЕННЫХ ТРЕЙДИНГОВЫХ СЕТЕЙ ФОНДОВОГО РЫНКА

Представлено современное восприятие фондового рынка с точки зрения институционалистов. Определено, что главная функция рынка активизируется в условиях, когда асимметрия информации сведена к минимуму. Доказано, что именно трейдинговые сети определяют векторы развития современного финансового пространства. Формирование современных трейдинговых сетей началось на базе элементов старой инфраструктуры, которые имели самую высокую склонность к самоорганизации и адаптации. Предложен механизм формирования архитектуры трейдинговых сетей фондового рынка с четким вектором подчинения - сверху вниз.

Ключевые слова: трейдинговые сети, фондовый рынок, инфраструктура фондового рынка

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. По мірі розвитку інформаційних технологій та посилення впливу інформаційних процесів на економіку та суспільство в цілому відбувається переосмислення і перегляд багатьох теоретичних концепцій розвитку фінансової інфраструктури. Формування теорії інформаційного суспільства, тобто такого суспільства, в якому виробництво інформаційного продукту виявляється більш пріоритетним ніж виробництво матеріальних цінностей, стає цілком закономірним. Прихильники теорії інформаційного суспільства пов'язують його становлення з домінуванням четвертого сектора економіки, який іде після сільського господарства, промисловості та сектором послуг, коли капітал і праця - основа індустріального суспільства - поступаються місцем інформації - основі інформаційного суспільства.

Сприйняття фондового ринку в умовах бурхливого розвитку інформаційних технологій і під впливом інституціоналістів також значно модифікується і стає багатогранним. Зараз вже неможливо уявити сучасне суспільство без незримих мереж глобального характеру що повністю пронизують його.

Таким чином, на тлі новітніх уявлень про трейдингові мережі, спробуємо проаналізувати архітектуру сучасних глобальних організаторів торгівлі на ринку цінних паперів та визначити рівні та глибину їх взаємопроникнення.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Міжнародна практика свідчить, що науковці дедалі більшу увагу приділяють біржам, торговельним домам, банкам та іншим інститутам, які покликані направляти та перерозподіляти потоки капіталу в світовому масштабі. Міждисциплінарна теорія соціальних мереж бере свій початок у роботах М. Кастельса, Д. Ноука, П. Марсдена, С. Вассермана, Б. Веллмана [1], С. Берковіца. У своїх роботах вони розробляють такі базові поняття як соціальна та інформаційна мережа, мережевий вузол, мережева структура і постулюють ідею про те, що мережі перетворилися в основну організаційну форму постіндустріального суспільства.

Основи теорії інформаційного суспільства закладені в роботах З. Бжезинського, Д. Белла, О. Тоффлера [6]. Вивченням проблем розвитку фондового ринку займається багато науковців на пострадянському просторі: С.І. Архієреєв, Я.В. Зінченко, В.В. Корнеєв, І.О. Лютий, Я.М. Міркін, Б.Б. Рубцов [7], А.А. Пересада та інші.

Цілі статті. Метою даного дослідження є визначення механізмів, принципів та напрямів формування архітектури трейдингових мереж фондового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. М. Кастельс вперше вжив словосполучення «мережеве суспільство», називає сучасне глобальне суспільство – суспільством мережевих структур, підкреслюючи їх, з одного боку, всеосяжний, а з іншого – визначальний характер, коли «влада структури виявляється сильніше за структуру влади», а сам факт приналежності до тієї чи іншої мережі стає найважливішим джерелом влади і змін в суспільстві. М. Кастельс визначає мережі як сукупності взаємопов'язаних вузлів, які обробляють потоки фінансових і інших значень за допомогою нових технологій. Вони є автомодифікуємими, складними структурами комунікації та влади, які взаємодіють і конкурують всередині країни і за її межами відповідно до інтересів, виражених в вузлах з використанням бінарної логіки включення / виключення. Вони мають здатність до самовідновлення в тому сенсі, що вони можуть ввести нових учасників якщо змінюються умови. Їх динамічна природа робить їх гнучкими, масштабними і живучими, що є таким необхідним при безперервному зміні техніко-економічного середовища.

Особливістю сучасного суспільства у трактуванні М. Кастельса є не стільки домінування інформації, скільки трансформація варіантів її використання, коли провідну роль в суспільстві набувають глобальні мережеві структури, що витісняють традиційні форми взаємовідносин. Конкретний зміст кожного вузла залежить від характеру тієї конкретної мережевої структури, про яку йде мова [8]. Його концепція мережевого суспільства і пов'язаного з ним інформаційного актуальна не тільки в сфері громадської організації, але і в сфері функціонування глобального фінансового простору.

Мережею називається система, за допомогою якої формується процес комунікації. Таким чином можна стверджувати, що за допомогою мереж активізується основна функція ринку, мінімізується інформаційна асиметрія та формується більш удосконалена архітектура фінансового простору. Зазначені явища мають відтворюватись насамперед завдяки розвиненій інфраструктурі, що, з погляду технологічної парадигми О. Е. Вільямсона, визначається як сукупність організаційно-правових форм, опосередковуючих рух фондових цінностей, а його інституціональна парадигма розглядає інфраструктуру як сукупність інститутів, підприємств, що обслуговують ринок і виконують ряд функцій по забезпеченню стабільного режиму роботи, при цьому всі зазначені інститути повинні відноситись до сфери нематеріального виробництва [11].

Об'єднуючи підходи М. Кастельса та О. Е. Вільямсона при аналізі сучасного етапу розвитку фондового ринку та його місця в сучасному глобальному просторі, є логічним ввести поняття трейдингових мереж фондового ринку (чи ринку цінних паперів) зі своєю специфічною архітектурою. Трейдингові мережі фондового ринку – це система організацій та установ нематеріальної сфери виробництва (вузлів) що забезпечує комунікацію суб'єктів фондового ринку з метою мінімізації інформаційної асиметрії, трансакційних витрат та ризиків в часі та просторі.

Еволюція трейдингових мереж фондового ринку пояснюється об'єктивними потребами сучасної економіки та викликами фінансових криз. Традиційні форми організаторів торгівлі на фондовому ринку спостерігаються лише в країнах з нерозвиненою економікою та є неконкурентоспроможними. В результаті неоднорідності розвитку, викликані різними умовами та темпами розвитку фінансових систем та потреб реального сектору економіки, сформувались наступні основні групи вузлів трейдингових мереж.

До I (базового) рівня відносяться традиційні фондові біржи та ПТС, що виконують вузький набір функцій та обслуговують локальний ринок. Для здійснення міжнародних операцій обов'язково використовується посередник другого рівня.

До II рівня відносяться традиційні загальнонаціональні фондові біржи, що виконують вузький набір функцій, але мають встановлені кореспондентські відносини с закордонними біржами, але знов таки використовуючи можливості загальнодержавного депозитарія.

До III рівня відносяться фондові біржі, що, завдяки об'єднанню з фондовими центрами, отримали можливість розширити свій функціонал до максимуму (9 з 10 базових) та стати повноцінними та постійними вузлами глобальної трейдингової мережі, з яких і починається відлік реальних елементів.

IV рівень представлений саме фондовими центрами, що акумулюють не тільки ринкову інформацію, а й фінансові можливості у часі та просторі. Фондові центри формують особливе поле впливу, що постійно намагається розширюватись.

V рівень в сучасних умовах є останнім. Фінансові центри, що об'єднують у собі невичерпні можливості як у функціональному, так і еволюційному сенсі, є тими ключовими вузлами на яких тримається вся мережева система. Сфери їх впливу також

не є стабільними, вони коливаються під натиском політичних та інших чинників, але, на відміну від попередніх груп, вони є найбільш стабільними та стійкими.

З точки зору теорії розглядають наступні форми інтеграції: «жорсткі» і «м'які». «М'які» форми інтеграції передбачають збереження юридичної та господарчої незалежності, дають можливість проводити спільну діяльність, наприклад, контроль Wiener Borse над фондовими біржами Праги, Любляни та Будапешту. В сучасних умовах використовуються обидві форми інтеграції, але найбільш успішними є Nasdaq OMX group та NYSE-Euronext, що створені та розширюються у вигляді концерну, тобто використовується «жорстка» форма інтеграції. Якщо в 1970-1990-х рр. основною передумовою до інтеграції національних фондових бірж до наднаціональних об'єднань стала політика дерегулювання і лібералізації, то в останні десятиліття перед інфраструктурою фондового ринку повстала ціла низка нових задач, пов'язаних, насамперед, з інтеграційними тенденціями, що відповідно вимагає інших умов функціонування у глобальному економічному просторі.

Відповідно до закону мережевих структур, відстань (або інтенсивність і частота взаємодій) між двома точками (або соціальними положеннями) коротше, коли обидві вони виступають в якості вузлів в тій чи іншій мережевій структурі, ніж коли вони не належать до однієї і тієї ж мережі. З іншого боку, в рамках тієї чи іншої мережевої структури потоки або мають однакову відстань до вузлів, або яка зовсім дорівнює нулю. Таким чином, відстань (фізична, соціальна, економічна, політична, культурна) до даної точки знаходиться в проміжку значень від нуля (якщо мова йде про будь-якому вузлі в одній і тій же мережі) до нескінченності (якщо мова йде про будь-якій точці, що знаходиться поза цієї мережі). Включення в мережеві структури або виключення з них, поряд з конфігурацією відносин між мережами, що втілюються за допомогою інформаційних технологій, визначає конфігурацію домінуючих процесів і функцій в наших суспільствах.

Слід відзначити, що однією з найважливіших характеристик є те, що мережі являють собою відкриті структури, які можуть необмежено розширюватися шляхом включення нових вузлів, якщо ті здатні до комунікації в рамках даної мережі, тобто використовують аналогічні комунікаційні коди та відповідають заздалегідь встановленим вимогам.

Розглянемо механізми формування вузлів трейдингових мереж фондового ринку (найвищого рівня). Цікавим прикладом є створення Ірландської фондової біржі.



Рис. 2. Процес утворення Ірландської фондової біржі.

В даному випадку спостерігається злиття регіональних фондових бірж (вузлів першого рівня) з метою утворення єдиного національного вузла другого рівня.



Рис. 3. Процес утворення Лондонської фондової біржі [складено на основі інформації з: 12]

Наступна стадія – утворення трейдингового вузла третього рівня з перспективою трансформації у фондовий центр (див. рис. 3)

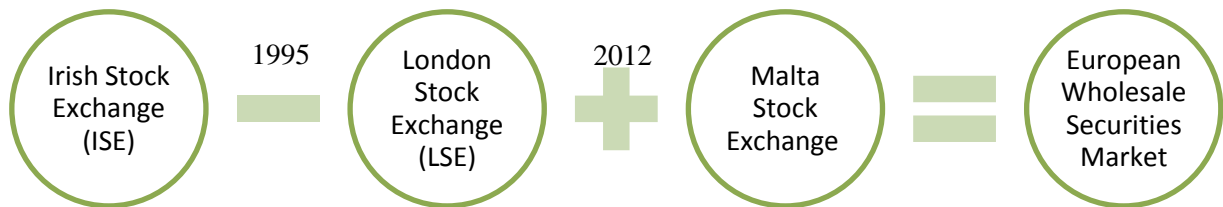


Рис. 4. Сучасна стадія еволюції Ірландської фондової біржі [складено на основі інформації з: 12].

Рис 4. демонструє, що внаслідок політичних змін ISE відокремилась від LSE та, таким чином, повернулась до стану трейдингового вузла другого рівня. Задля подальшої еволюції в 2012 році ISE запустила спільний проект з Мальтійською фондовою біржею у сегменті боргових цінних паперів. Таким чином, було утворено нову ланку трейдингової мережі.

Більш відомим та яскравим прикладом виступає створення NYSE-Euronext NV – це був тривалий процес формування повноцінного вузла п'ятого рівня.

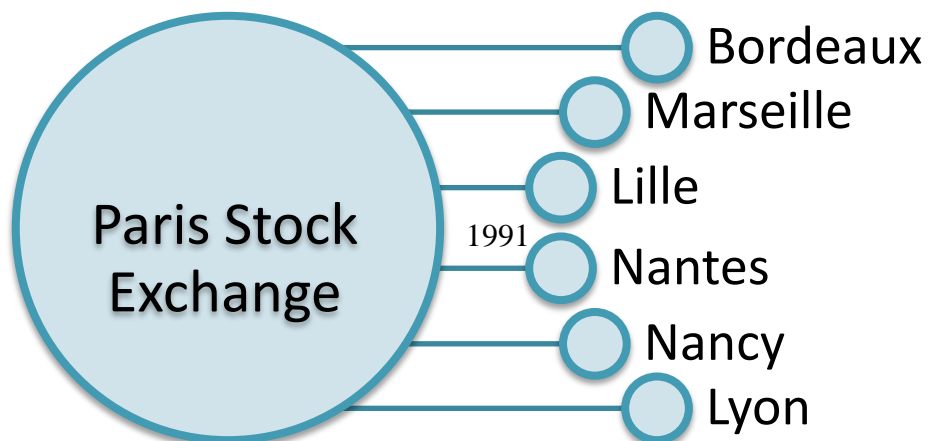


Рис. 5. Створення сучасної Паризької фондової біржі

До 1991 року у Франції існувало 8 бірж (біржа в Тулузі закрилася в 1967 р.), що поступово перетворилися в регіональні представництва Товариства французьких бірж – Паризьку біржу (див. рис. 5). Регіональні біржі фактично перетворились у філіали Паризької біржі, що виконують ряд функцій по роботі з емітентами, перевірці виконання вимог лістингу та різноманітні корпоративні дії. Можна стверджувати, що відбулась трансформація трейдингової мережі з вузлами I-го рівня у повноцінний вузол II рівня.



Рис. 6. Процес об'єднання ParisBourseSBF SA

В 1999 році відбулось формальне об'єднання (див. рис. 6), в результаті якого нова організація вийшла на новий рівень та стала повноцінним вузлом III-го рівня.

А вже 22 вересня 2000 року відбулось створення повноцінного фондового центру, тобто вузла IV-го рівня, - EuronextNV. В результаті злиття всі три фондові біржі стали дочірніми компаніями новоутвореного холдингу шляхом передачі активів.

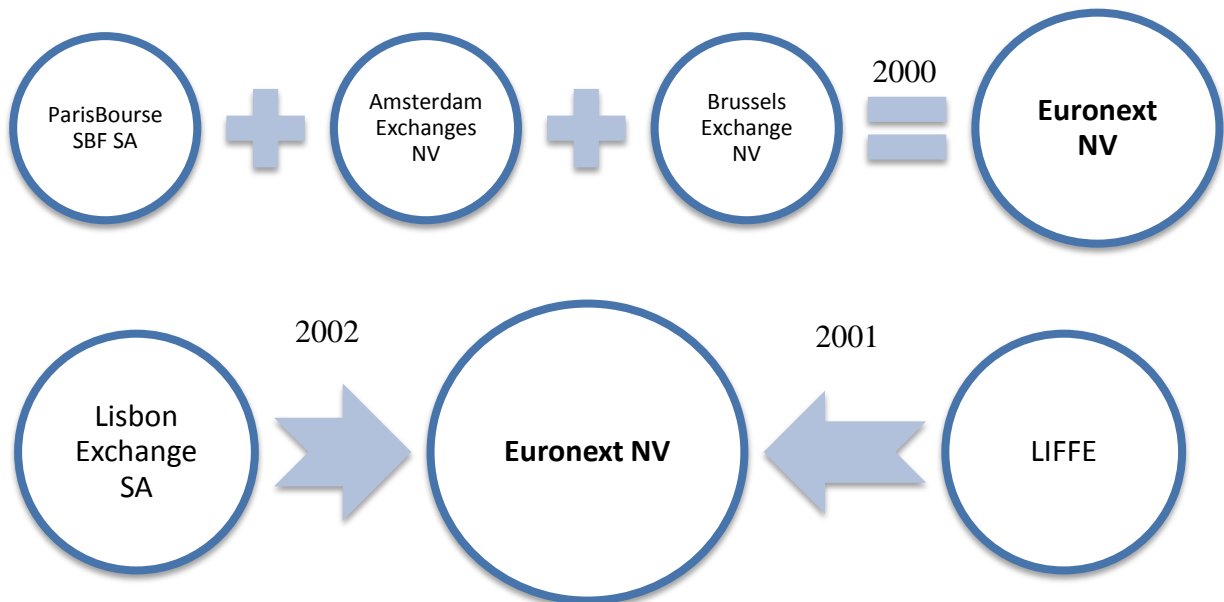


Рис. 7. Створення EuronextNV

Таким чином, відбулось формування чітко структурованого фондового центру. Приєднання LIFFE відбулось через механізм купівлі. Структурування відбулось за двома напрямками:

1) географічний, тобто рівноправні французький, голландський, бельгійський та португальський сегменти фондового ринку та англійський (у частці строкового ринку);

2) інструментальний, тобто розподіл спеціалізації на традиційні інструменти та деривативи (Euronext.LIFFE).

Всі біржі об'єднані загальною торгівельною системою, єдиним депозитарієм та розрахунковою палатою. Тобто, все це свідчить про найвищу форму інтеграції.



Рис. 8. Створення NYSE Euronext

Трансатлантичний альянс шляхом злиття американської та європейської фондових центрів дозволив сформувати трейдинговий вузол найвищого V-го рівня. Подальше розширення буде вже залежати не від фінансових можливостей, а лише від політичних рішень.

Слід зазначити, що в останні десятиліття перед інфраструктурою фондового ринку повстала ціла низка нових задач, пов'язаних, насамперед, з інтеграційними тенденціями, що відповідно вимагає інших умов функціонування у глобальному економічному просторі. Основні вимоги до удосконалювання інфраструктури можна умовно розділити на 3 групи: мінімізація ризиків, спрощення системи розрахунків і технологічне забезпечення торгів. Якщо говорити про валютні ринки, то на них давно здійснюється цілодобова торгівля, що значно нівелює часові розходження учасників торгів. Організація цілодобової торгівлі на ринку акцій одержала вигляд біржових альянсів. Існує 4 основних види побудови подібних альянсів:

- створення біржових структур з партнерами на місцевих ринках на базі материнської технології (NASDAQ);
- злиття фондових бірж;
- поглинання;
- створення об'єднання на умовах збереження індивідуальних технологій і розробки загального інтерфейсу (GEM, Globex) [13].

Ринки цінних паперів світу вступили в період, що характеризується створенням альянсів і об'єднань, а також злиттями, кооперацією, ростом електронних торговельних систем. В умовах, коли зниження витрат учасників набуває принципового значення, деякі фондові біржі йдуть на інтеграцію не тільки власне функцій по організації торгівлі, але і супутніх послуг та інших функцій. З процесом комерціалізації бірж, змінюється і їхня ідеологія. Раніше вони слугували своїм членам-співвласникам, захищаючи їхні інтереси, а тепер вони відстоюють свої інтереси.

Таким чином, формування сучасної архітектури трейдингових мереж фондового ринку визначається наступними тенденціями:

- прагнення до еволюційного розвитку від найнижчих до найвищих рівнів;
- напрям руху не є виключно прогресивним та може змінюватись;
- ступінь стабільності вузлів та їх рівень мають пряму залежність;
- ланками між вузлами виступають торгівельні системи та інтернет-технології;
- чинниками інтеграції на перших стадіях є географічні передумови, а на наступних – геополітичні та фінансові.

Відповідно слід виділити основні групи механізмів утворення трейдингових мереж фондового ринку:

1) договірні форми інтеграції, що складаються з підписання різноманітних угод щодо співробітництва та взаємної підтримки (крос-членство та крос-доступ до торгів);

2) біржові (стратегічні) альянси, що найчастіше створюються для здійснення визначеного вузького кола операцій;

3) концерни та холдинги, які виступають найвищою формою інтеграції для біржових структур.

Висновки. Процеси інтеграції і глобалізації неминуче призводять до того, що підсилюється рухливість потоків капіталів. Подібна рухливість в довгостроковій перспективі може виявитися досить корисною для світової фінансової системи в цілому - процес диверсифікованості ризиків обумовлює зрушення в міжнародних портфелях у бік більш високих ризиків. Підвищена прибутковість активів може сприяти прискоренню темпів росту, а інтеграція фінансових ринків здатна забезпечити істотне збільшення багатства суспільства. У короткостроковій перспективі подібне посилення рухливості капіталів може стати причиною нестабільності світової фінансової системи, про що свідчать сучасні фінансово-економічні кризи. Для запобігання негативних наслідків підвищеної мобільності глобального фінансового простору необхідне створення прозорої та сталої архітектури трейдингових мереж фондового ринку.

Механізми утворення сталих зв'язків між вузлами трейдингової мережі поділяють на три основні групи в залежності від ступеню їх фіксації. Основним критерієм вважається показник часу (на який створюється ланка) та показник свободи вузла, тобто його можливості до самостійного вибору подальшого розвитку.

Розширення масштабу економічної діяльності, рамок світових фінансових ринків, значення реального і грошового секторів призводять до того що необхідно мати постійний доступ до наростаючого обсягу різноманітної інформації. Необхідність усвідомлення нової форми організації простору на основі інформації зумовлена об'єктивними прагненнями мінімізувати ризики та інформаційну асиметрію.

Список використаних джерел

1. Wellman B. Social Structures: a Network Approach / B. Wellman, S.D. Berkowitz. - Greenwich, CT: JAI Press. 1997. – 508 p.
2. Bourdieu P. The Social Structures of the Economy. Front Cover. Pierre Bourdieu. Polity, Apr 22, 2005. - Business & Economics. - 263 p.
3. Гваттари Ф. Что такое философия? / Делез Ж., Гваттари Ф. – М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя, 1998. – 288 с.
4. Granovetter M. S. The Strength of Weak Ties // American Journal of Sociology, Volume 78, Issue 6 (May, 1973), p. 1360–1380
5. Jackson M. O. Social and Economic Networks // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.stanford.edu/~jacksonm/netbook.pdf>
6. Тоффлер О. Адаптивная корпорация / О.Тоффлер // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; Под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: Academia, 1999. – 453 с.
7. Рубцов Б. Современные фондовые рынки: Учебное пособие для вузов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 926 с.
8. Кастельс М. Становление общества сетевых структур // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 492–505.
9. Савельева Т. П. Сучасне мережеве суспільство: проблеми визначення / Т. П. Савельева // Сучасне суспільство. - 2012. - Вип. 1. - С. 87-92. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/cuc_2012_1_14
10. Кастельс М., Хіманен П. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. - К., 2006. - 256 с.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб. - 1996. – 702 с.
12. IrishStockExchange. History. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ise.ie/About-Us/History/>
13. Копилова О.В. Фінансова криза як каталізатор поглинання серед фондових бірж / О.В. Копилова // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 13. – с. 71-78

Рецензент д.е.н., професор Якубовський С.О.

УДК 651.1:519.233.5

Ткаченко Т.П., к.е.н., доцент

Волинець Д.П., магістр

НТУУ “Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського”

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПАТ «АЛЬФА-БАНК» ЗА ДОПОМОГОЮ РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

Предметом статті є дослідження фінансової стійкості ПАТ «Альфа-Банк» за 2014-2015 роки. Основною метою є визначення факторів, які найбільше впливають на фінансову стійкість підприємства. Було визначено найбільш важливі показники для проведення аналізу. Проведені розрахунки по обраним показникам та розрахована формула регресійного аналізу, що дозволило оцінити фінансову стійкість.

Ключові слова. Фінансова стійкість, регресійний аналіз, статистика, модель, коефіцієнт.

Tkachenko T., Volynets D.

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY PJSC "ALFA-BANK" THROUGH REGRESSION ANALYSIS

The subject of the article is to study the financial stability of PJSC "Alfa-Bank" for 2014-2015 years. The main purpose is to determine the factors that most affect the financial stability of the company. It identified the most important indicators for analysis. The calculations on selected indicators and regression analysis formula is designed to provide for financial stability.

Keywords. Financial stability, regression analysis, statistics, model coefficient.

Ткаченко Т.П., Волинець Д.П.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ООО «АЛЬФА-БАНК» С ПОМОЩЬЮ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Предметом статьи является исследование финансовой устойчивости ОАО «Альфа-Банк» по 2014-2015 годы. Основной целью является определение факторов, которые больше всего влияют на финансовую устойчивость предприятия. Были определены наиболее важные показатели для проведения анализа. Проведенные расчеты по выбранным показателям и рассчитана формула регрессионного анализа, что позволило оценить финансовую устойчивость.

Ключевые слова. Финансовая устойчивость, регрессионный анализ, статистика, модель, коэффициент.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ефективне управління сучасним підприємством не можливо без використання сучасних методів економіко-математичного моделювання та економічного, статистичного аналізу. До найбільш поширених методів оцінки діяльності підприємств які використовуються у виробничій діяльності відносять методи трендового регресійного дисперсійного та коваріаційного аналізу. В статті розглядаються питання оцінки фінансової стійкості підприємства на підставі регресійного аналізу. У якості об'єкта досліджень використано ПАТ «Альфа-Банк».

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Зазначена проблема знайшла своє відображення у наукових роботах як вітчизняних так і закордонних економістів серед яких слід виділити таких як А.М. Гольдберг, М.А. Корольов, О.С. Кравець, Н.Дрейпер, Г. Сміт та інші.

Цілями статті є розрахунок регресійного аналізу для оцінки фінансової стійкості підприємства. Та визначення факторів які мають найбільший вплив на стійкість ПАТ «Альфа-Банк».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Регресійний аналіз – це метод визначення відокремленого і спільного впливу факторів на результативну ознаку та кількісної оцінки цього впливу шляхом використання відповідних критеріїв.

Регресійний аналіз проводиться на основі побудованого рівняння регресії і визначає внесок кожної незалежної змінної у варіацію досліджуваної (прогнозованої) залежної змінної величини [1].

Основним завданням регресійного аналізу є визначення впливу факторів на результативний показник (в абсолютних показниках). Передусім для цього необхідно підібрати та обґрунтувати рівняння зв'язку, що відповідає характеру аналітичної стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії показує як в середньому змінюється результативна ознака (Y_x) під впливом зміни факторних ознак (X_i), і має вигляд:

$$y = f(X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (1)$$

Y - залежна змінна (завжди одна);

X_i – незалежні змінні (фактори).

Регресійна модель може бути побудована за наявності будь-якої залежності, проте в багатofакторному аналізі використовують тільки лінійні моделі виду :

$$y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n \quad (2)$$

Для проведення регресійного аналізу ПАТ «Альфа Банк», за 2014 – 2015 роки, за основу ми взяли процентні доходи, адже саме цей показник є одним із головних показників фінансової стійкості підприємства.

Найбільш важливими показниками, які ми взяли для проведення аналізу є: кредити та заборгованість клієнтів, кошти фіз. осіб на вимогу та кошти фіз. осіб. Вихідні дані для розрахунків подані у (табл.1)

Таблиця 1

Показники регресійного аналізу [2-3]

Період	Процентні доходи	Кредити та заборгованість клієнтів	Кошти фіз. осіб на вимогу	Кошти фіз. осіб
	(Y)	(X1)	(X2)	(X3)
I кв. 2014	1626302	29181172	6256094	15421905
II кв. 2014	1529061	27473155	6664549	15761580
III кв. 2014	1592988	26701406	6146514	15229317
I кв. 2015	1422487	25865644	6428025	16398914
II кв. 2015	1467940	26617868	7129007	16768277
III кв. 2015	1492790	26348099	6600562	15652544
IV кв. 2015	1445259	27046847	6387777	14632611

Таблиця 2

Регресійна статистика

R	0,802465571
R-квадрат	0,643950993
Нормований R-квадрат	0,287901986
Стандартна помилка	64160,09019
Спостереження	7

Отже, 0,643 – це R-квадрат – тобто, коефіцієнт детермінації, який показує, що на 64,3% розрахункові параметри моделі, пояснюють залежність та зміну параметру – Y відносно досліджуваних факторів – Xі. Показник 64,3% - є хорошим, і говорить про існуючу залежність.

Статистичною називають залежність, при якій зміна однієї з величин веде до зміни розподілу іншої, зокрема кореляційним називається зв'язок між статистичними змінними X і Y, за якими при зміні ознаки X змінюється середнє значення ознаки Y. Причому при кореляційній залежності одному значенню незалежної змінної X відповідає не одна, а декілька значень залежної змінної Y [4].

Дві випадкові величини X і Y не є незалежними, то вони називаються залежними випадковими величинами. При цьому залежність між величинами X і Y не є, взагалі кажучи, функціональною і носить ймовірносний (стохастичний) характер. Така ймовірність вивчається методами теорії ймовірності і математичної статистики [4].

Таблиця 3

Коефіцієнти моделі

Y-перетин	451465,2142
Змінна X 1	0,049493778
Змінна X 2	-0,10225239
Змінна X 3	0,024708886

Коефіцієнт X1 впливу кредитів та заборгованості клієнтів на процентний дохід показує позитивний вплив, що в свою чергу означає, що чим більше кредити та заборгованість клієнтів, тим більше банк зможе отримати процентних доходів.

Коефіцієнт X2 впливу кошти фізичних осіб на вимогу на процентний дохід показує від'ємну залежність, тобто кількість коштів на вимогу ні як не впливає на отримання процентного доходу.

Коефіцієнт X3 впливу кошти фізичних осіб на процентні доходи, згідно регресійного аналізу показує залежність, тобто чим більше коштів, тим більший процентний дохід.

Регресійна модель:

$$Y = 451465,21 + 0,0494x_1 - 0,1022x_2 + 0,0247x_3$$

Таким чином, провівши регресійний аналіз ми побачили, що найбільший вплив на процентні доходи має кредити та заборгованість клієнтів. Так як процентні доходи є одними з основних доходів банку, тому ПАТ «Альфа Банк» повинен залучати нових клієнтів для видачі кредитів шляхом відкриття нових відділень та на основі вигідних відсоткових умов.

Висновки. Отже, провівши регресійний аналіз ПАТ «Альфа Банк» ми визначили, що найбільш важливими показниками для проведення розрахунків є кредити та заборгованість клієнтів, кошти фіз. осіб на вимогу та кошти фіз. осіб. Провівши відповідні розрахунки ми побачили, що коефіцієнт детермінації показує 64,3% залежності параметру «процентні доходи» відносно досліджуваних факторів, а саме найбільший вплив має кредити та заборгованість клієнтів. Тому ПАТ «Альфа Банк» повинен залучати нових клієнтів для видачі кредитів шляхом пропонування більш вигідних умов та розвитку мережі відділень.

Список використаних джерел:

1. Теорія економічного аналізу, регресійний аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://pidruchniki.com/17280924/ekonomika/regresiyuniy_analiz.
2. Фінансова звітність ПАТ «Альфа-Банк» 2014рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://alfabank.ua/storage/tb-tree.node/2015/12/15/1450169112_godovoj-otchet-2014primitkipdf.pdf
3. Фінансова звітність ПАТ «Альфа-Банк» 2015рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://alfabank.ua/storage/tb-tree.node/2015/12/15/1450169112_godovoj-otchet-2015primitkipdf.pdf
4. Регресійний аналіз [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/knit/vm/2011/11-47/page12.html>

Рецензент д.е.н., професор Тульчинська С.О.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ І АУДИТ

УДК 657

Єлісеєва О.К., д.е.н., професор

Яресько А.М.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

**МЕТОДИ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В УМОВАХ ЗАКОНОДАВЧИХ ЗМІН:
ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД**

У статті досліджено законодавство та підходи науковців щодо оцінки об'єктів основних засобів на промислових підприємствах. Висвітлено критерії визнання об'єктів основних засобів в різних країнах світу. Узагальнено основні види оцінки основних засобів у вітчизняній та зарубіжній обліковій практиці. Проведено порівняльний аналіз формування первісної вартості згідно до МСБО 16 та П(С)БО 7. Представлено критичний огляд методів оцінки первісного придбання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, оцінки основних засобів, первісна вартість, справедлива вартість, історична собівартість.

Eliseeva O., Yaresko A.

**METHODS OF ASSESSMENT OF KEY UNDER LEGISLATIVE CHANGES,
NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE**

In the article the legislation and scientific approaches to evaluate fixed assets in the industry. Hallmark deals with the recognition of fixed assets in various countries. Overview main types of evaluation of fixed assets in domestic and foreign accounting practice. A comparative analysis of the formation of the original value in accordance with IAS 16 and NAS 77. presents a critical review of methods for assessing the initial purchase of fixed assets.

Keywords: fixed assets, estimation of fixed assets at cost, fair value and historical cost.

Елісеєва О. К., Яресько А.Н.

**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ
ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ
ОПЫТ**

В статье исследованы законодательство и подходы ученых к оценке объектов основных средств на промышленных предприятиях. Освещены критерии признания объектов основных средств в различных странах мира. Обобщены основные виды оценки основных средств в отечественной и зарубежной учетной практике. Проведен сравнительный анализ формирования первоначальной стоимости в соответствии с МСБУ 16 и П (С) БУ 7. Представлены критический обзор методов оценки первоначального приобретения основных средств.

Ключевые слова: основные средства, оценки основных средств, первоначальная стоимость, справедливая стоимость, историческая себестоимость.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах інфляційних процесів та падіння купівельної спроможності національної валюти, які охопили вітчизняну економіку останнім часом, важливо дати об'єктивну оцінку основних засобів що становлять основу при визначенні ринкової вартості підприємства загалом. Підходи до оцінки висвітлено у затверджених у вітчизняних та зарубіжних законодавчих та нормативних

актах із бухгалтерського обліку. Вітчизняні суб'єкти господарювання поступово починають вести бухгалтерський облік відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) тому необхідно дати порівняльну оцінку вітчизняних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Основні засоби, є основою господарської діяльності підприємства, одним із ключових елементів процесу виробництва продукції, а отже, одним із найважливіших об'єктів обліку і звітності, що характеризує загальний майновий стан підприємства, його економічний потенціал та інвестиційну привабливість. Дослідженням оцінки основних засобів займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Б. Джон, В.В. Качалин, Ф.Ч. Еванс у своїх працях приділили увагу класифікації видів оцінки основних засобів. В той час Л.М. Руденко, І.М. Івашенко, А.С. Воронцова більш детально досліджували засади формування первісної вартості основних засобів.

Цілі статті. Метою статті є порівняння та узагальнення національного та зарубіжного досвіду оцінки основних засобів промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Облік основних засобів на будь-якому підприємстві знаходиться на одному з перших місць, що визначають розмір та напрямки діяльності підприємства. Основні засоби визначають стратегічні можливості діяльності підприємства. Рациональність та ефективність їх використання впливають на фінансові результати підприємства, та його здатність забезпечувати блага суспільства.

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1].

Визначивши сутність поняття «основні засоби» слід звернути увагу на критерії їх визнання в різних країнах (табл 1).

Таблиця 1

Критерії визнання основних засобів в різних країнах [1-4]

Критерії	Україна	Угорщина	Білорусь	МСФЗ
Матеріально-речова форма	+	+	+	+
Використовуються більше 1 року	+	+	+	+
Вартість на дату введення в експлуатацію перевищує 30 базових величин			+	
Вартість може бути достовірно визначена	+	+		+
Не передбачається перепродаж	+		+	
Забезпечують діяльність безпосередньо чи опосередковано		+		
Використовується в основній та іншій діяльності				+
Ймовірність економічних вигод	+			+

Отже, одним з основних критеріїв визнання необоротних матеріальних активів є можливість достовірного визначення їх вартості, тому дослідження поняття оцінки активів в бухгалтерському обліку та методики її проведення для основних засобів є важливим.

У світовій практиці застосовують різні види й методи оцінки основних засобів. У табл. 2 узагальнено основні види оцінки, що використовуються в зарубіжній та вітчизняній практиці.

Таблиця 2

Класифікація оцінки основних засобів [5-7]

№ п/п	Вид оцінки	Метод оцінки
1	Первісна вартість, або історична собівартість (original costs)	За сумою грошових коштів, затрачених на будівництво чи придбання активів.
2	Відновна вартість, або поточна собівартість (replacement value)	За сумою коштів, яка повинна бути заплачена в цей момент при необхідності придбання (створення) такого ж або аналогічного активу.
3	Залишкова (балансова) вартість	За різницею між первісною (відновною) вартістю й нарахованим зносом. Вона входить до валюти балансу
4	Ринкова вартість (market value)	За сумою коштів, яка може бути одержана при купівлі чи продажу наявних засобів на вільному ринку.
5	Поточна вартість, або вартість реалізації (current costs)	За ринковою продажною ціною аналогічних активів.
6	Чиста вартість реалізації (net realizable value)	За ціною реалізації без витрат, пов'язаних із реалізацією.
7	Справедлива вартість	За вартістю, за якою активи можуть бути обміняні між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
8.	Митна вартість	За вартістю імпортованих чи експортованих об'єктів для визначення мита, митних послуг.
9	Ліквідаційна вартість	За сумою коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) активів після закінчення строку їх корисного використання, за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

Оцінка основних засобів проводиться трьома способами: первинна оцінка, уцінка та дооцінка.[8] Первинна оцінка за обома положеннями має однаковий зміст щодо витрат, які до неї включаються, а також щодо обміну на подібні та неподібні основні засоби. Слід зазначити, що значення уцінки і дооцінки мають більш розширене поняття в П(С)БО 7. Згідно з даним положенням, уцінку основних засобів включають до складу витрат, а дооцінку – до додаткового капіталу. [1]

Більш детально зупинимось на первинній оцінці основних засобів. За МСБО 16 [9], як і за П(С)БО 7 (з урахуванням останніх змін) до первісної вартості об'єкта включається сума витрат (за попередньою оцінкою) на демонтаж, переміщення об'єкта та на відновлення довілля [10].

Порівняння формування первісної вартості згідно до МСБО 16 та П(С)БО 7 наведено в таблиці 3.

Отже, незалежно від того, яким чином отримується об'єкт: купується на стороні, або будується (господарським способом чи підрядним), або виготовляється як продукт промисловості, капітальні витрати на його придбання складаються тільки з необхідних для цієї мети витрат.

Формування первісної вартості об'єкта основних засобів [1,9]

МСБО 16	П(С)БО 7
1	2
Оцінка об'єктів при їх будівництві	
Об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні.	Оцінюються аналогічно.
Оцінка об'єктів при їх обміні	
Об'єкт основних засобів, придбаний в обмін на немонетарний актив, з грошовою доплатою або без, оцінюється за справедливою вартістю у тому випадку, якщо обмінна операція визнається комерційно змістовною. Якщо обмінна операція недостатньо комерційно змістовна і справедливу вартість як отриманого, так і переданого активу неможливо визначити достовірно, то отриманий об'єкт оцінюється за балансовою вартістю переданого.	Оцінка активу, отриманого шляхом обміну на інший актив, залежить від того, обмінювалися подібні чи не подібні активи.
Придбання основних засобів за рахунок грантів	
Балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 «Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу». Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах.	Альтернативного порядку не передбачено. Тобто при первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів основних засобів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.
Придбання основних засобів за рахунок пайових інструментів	
Оцінку об'єктів основних засобів, придбаних в операціях за участю пайових інструментів (акцій, опціонів на акції), регулює МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій». Так, якщо за отримані активи компанія розраховується пайовими інструментами, в обліку таку операцію відображають за дебетом рахунка відповідних активів і за кредитом рахунка акціонерного капіталу; якщо ж грошовими коштами (сума яких еквівалентна вартості запропонованих пайових інструментів) – дебетується також рахунок відповідних	Методики обліку будь-яких операцій, в яких брали б участь пайові інструменти або їх (інструментів) вартість, у національному обліку не опрацьовано. У національних П(С)БО розрахунки з використанням пайових інструментів (або вартості таких) розглядають тільки у контексті виплат працівникам.

продовження таблиці 3

1	2
Формування вартості, за якою придбаний об'єкт повинен значитися на балансі як основні засоби, припиняється з моменту переведення його у стан й умови, в яких він стає придатним для експлуатації.	Подібних вимог не міститься, але з тексту П(С)БО 7 іншого не випливає.
Ремонт основних засобів, заміна деталей	
Якщо в процесі поточного ремонту окремі деталі або конструктивні частини замінюються новими, то нова балансова вартість об'єкта визначається за формулою. Витрати на регулярні техогляди обліковуються аналогічно до операцій заміни запчастин: додаються до балансової вартості об'єкта, але при цьому вартість попереднього техогляду віднімається (списується).	П(С)БО 7 не передбачає зміни вартості об'єкта у разі заміни старих деталей новими під час проведення поточного ремонту і/або регулярного техобслуговування. У таких випадках усі витрати, включаючи вартість нових деталей, однозначно розглядають як витрати поточного/звітного періоду. Вартість об'єкта згідно з П(С)БО 7 може збільшитися лише у результаті поліпшення основних засобів (реконструкції, модернізації тощо).

Як свідчить практика оцінки та обліку, у більшості європейських країн в основу первісної облікової ціни при уведенні в дію основних засобів покладено фактичні витрати на придбання, будівництво, включаючи транспортування, монтаж й інші витрати з їх доведення до експлуатаційного стану. Тільки в Нідерландах і Великобританії дозволено ставити на облік такі активи за ринковою ціною, дооцінювати чи уцінювати їхню вартість у момент придбання. Законодавство Бельгії вимагає включати до балансу нововведені об'єкти за нижчим значенням показників первісної чи ринкової вартості (табл. 4).

Таблиця 4

Порівняльна характеристика оцінки основних засобів в обліку європейських країн

Оцінка	За первісною вартістю	За поточною ринковою вартістю	За нижчим значенням первісної чи ринкової вартості
Країна			
Бельгія	+		+
Данія	+		
Франція	+		
Німеччина	+		
Греція	+		
Італія	+		
Люксембург	+		
Нідерланди	+	+	
Португалія	+		
Іспанія	+		
Швеція	+		
Великобританія	+	+	
Україна	+	+	

Під час первісного придбання основні засоби оцінюються за собівартістю, справедливою та залишковою вартістю, залежно від способу надходження об'єкта.

На практиці українськими підприємствами для оцінки використовується історична (фактична) собівартість, який є пріоритетною для цілей бухгалтерського обліку. Справедливої вартості застосовується досить рідко, що спричинено відсутністю чіткого алгоритму її розрахунку. Обираючи метод оцінки основних засобів суб'єкт господарювання повинен враховувати як переваги так і недоліки в їх застосуванні (табл. 5).

Таким чином, враховуючи переваги та недоліки оцінки за справедливою вартістю та історичною (фактичною) собівартістю, ми вважаємо, що зважаючи на глобалізацію бухгалтерської системи, українським підприємства слід поступове переходити на оцінку за справедливою вартістю. Адже саме вона забезпечує достовірність оцінки цінності активів, відображає реальну економічну ситуацію та дозволяє приймати управлінські рішення, навіть при високому ступені ризику.

Таблиця 5

Переваги і недоліки методів оцінки первісного придбання основних засобів [11]

Переваги	Недоліки
Історична собівартість	
<ul style="list-style-type: none"> - простота використання; - високий рівень об'єктивності та надійності; - позбавляє систему обліку від прогнозних та ймовірних показників; 	<ul style="list-style-type: none"> - неможливість адекватного відображення прибутку та вартості активів; - неможливість відобразити цінність активу на основі понесених витрат; - суперечність із принципом обачності.
Справедлива вартість	
<ul style="list-style-type: none"> - призводить до підвищення надійності, змістовності та повноти звітної інформації; - є ефективнішою основою для оцінки майбутніх грошових потоків; - дозволяє порівнювати показники звітності різних підприємств; 	<ul style="list-style-type: none"> - має умовний характер; - відображає не реальні угоди, а певну умовну суму, що могла б бути отримана; - потребує додаткових витрат.

Варто зазначити, що незважаючи на деякі недоліки, оцінка основних засобів за справедливою вартістю залишається обов'язковою відповідно до національних та міжнародних стандартів (табл. 6).

Таблиця 6

Випадки оцінювання основних засобів за справедливою вартістю [12]

Випадок застосування справедливої вартості	МСБО 16	П(С)БО7
Безоплатне отримання основних засобів	-	п.10
Внесення основних засобів до статутного капіталу	-	п.10
Отримання об'єкта основних засобів в обмін на подібний об'єкт, якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість	п.24	п.12
Обмін об'єкта основного за особу (або частковий обмін на неподібний актив)	п.24	п.13
При застосуванні моделі переоцінки для визначення переоціненої вартості	п.31	п.17

У законодавчій базі наведені більш повні за своїм змістом визначення справедливої вартості. Так, МСБО 16 визначає справедливую вартість, як суму, за якою може бути здійснений обмін активу в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [9].

Таким чином, оцінка основних засобів за справедливою вартістю зустрічається як на етапі придбання, так і в ході експлуатації основного засобу. Однак процес її розрахунку є досить складним, що пояснює обмеженість її використання.

Висновки. Отже, між вітчизняним і міжнародним законодавством щодо оцінки основних засобів є спільні положення, зокрема в питанні оцінки основних засобів при їх будівництві. Однак у аспекті визначення первісної вартості є ряд відмінностей, а саме визначення вартості основних засобів придбаних за рахунок грантів та пайових інструментів. Відмінні риси між П(С)БО 7 та МСБО 16, виникають тому, що вітчизняні стандарти визначені специфічністю національної економіки в той час як міжнародні мають більш загальний для багатьох країн характер. Чинна в Україні нормативно-законодавча база не дає повною мірою реалізувати всі пріоритети оцінки основних засобів. Система оцінки основних засобів підприємства, яка є одним з основних елементів методу бухгалтерського обліку на сьогоднішній день є засобом досягнення стратегічних цілей підприємства, а також виступає інструментом формування інформаційної бази економічного аналізу. З вищесказаного, можна зробити висновок, що було б доречним почати удосконалювати національні стандарти з боку визначень термінів наведених в ньому, так і з боку сфери його дії. Вирішення цих проблем дозволить гармонізувати національну систему обліку основних засобів відповідно до міжнародного облікового стандарту, в результаті чого будуть подолані певні неузгодженості в обліку основних засобів щодо їх придбання, використання та оцінки.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 (зі змінами і доповненнями). – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. 2000 évi C. törvény „A számvitelről” (2000. szeptember 5.). [Електронний ресурс] / Magyar Pénzügyminisztérium. – Режим доступу : www.penzugyminiszterium.hu.
3. Инструкция по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 12.12.2001 № 118 (в ред. постановления от 26.12.2003 № 183, с изм. и доп. От 29.12.2007) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.levonevski.net/pravo/razdel8/num1/8d16264.html>.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408
5. Блейк Джон. Европейский бухгалтерский учет : справочник / Джон Блейк, Ориол Амад ; пер. с англ. – М. : ИИД «Филинь», 2001. – 400 с.
6. Качалин В. В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP / В. В. Качалин. – М. : Дело, 2007. – 400 с.
7. Эванс Ф. Ч. Оценка компаний при слиянии и поглощении / Френк Ч. Эванс, Дэвид М. Бишоп. – 3-е изд. – М. : Альпина, 2009. – 332 с.
8. Організація та шляхи вдосконалення обліку та контролю наявності та руху основних засобів [Електронний ресурс] // Бібліофонд. – Режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=435009>.
9. Міжнародні стандарти фінансової звітності 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.
10. Руденко Л.М. Відмінності в обліку основних засобів за МСБО 16 і П(С)БО 7 [Електронний ресурс] // Л.М. Руденко // Бизнес и налоги. – Режим доступу: <http://biznesinalogi.com/vidminnosti-v-oblikuosnovnix-zasobiv-za-msbo-16-i-psbo-7>.
11. Іващенко І. М. Визначення справедливої вартості при перевірці необоротних активів на зменшення корисності [Електронний ресурс] / І. М. Іващенко // Науковий вісник ХДУ. – 2015. – № 13. – С. 142-145. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/120.pdf.
12. Воронцова А. С. Справедлива вартість необоротних активів: сутність та процедура оцінювання [Електронний ресурс] / А. С. Воронцова, І. О. Макаренко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ. – 2013. – № 5.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА

УДК 338.45:005.35

Вахович І.М., д.е.н., професор

Пушкарчук І.М., к.е.н., доцент

Луцький національний технічний університет

Товстенюк О.В., к.е.н., доцент

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

**ДО ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ
В УКРАЇНІ**

У статті зосереджено увагу на суті, принципах та критеріях соціальної відповідальності бізнесу. Доведено, що для українських реалій важливим є розуміння потреби запровадження соціально орієнтованого бізнесу як необхідної умови збереження української нації та забезпечення конкурентоспроможності країни на основі підтримки загальносвітових тенденцій.

Ключові слова: бізнес, суспільство, соціальна відповідальність бізнесу, критерії, принципи.

Вахович И.М., Пушкарчук И.М., Товстенюк А.В.

**К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ
БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

В статье сосредоточено внимание на сути, принципах и условиях социальной ответственности бизнеса. Доказано, что для украинских реалий важно понимание необходимости введения социально ориентированного бизнеса как необходимого условия сохранения украинской нации и обеспечение конкурентоспособности страны на основе поддержки общемировых тенденций.

Ключевые слова: бизнес, общество, социальная ответственность бизнеса, критерии, принципы.

Vahovych I., Pushkarchuk I., Tovstenyuk O.

THE ISSUE OF FORMATION OF CSR IN UKRAINE

The article focuses on the essence, principles and criteria of social responsibility. It is proved that the Ukrainian context it is important to understanding the needs of implementation of socially oriented businesses as a prerequisite for the preservation of the Ukrainian nation and ensure the country's competitiveness by supporting global trends.

Keywords: business, society, social responsibility, criteria and principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Забезпечення розвитку країни у сучасних глобалізаційних умовах залежить від безлічі зовнішніх та внутрішніх факторів. Серед них одним із визначальних є формування національної світоглядної позиції бачення розвитку країни, що не суперечить загальносвітовим тенденціям.

Кінець ХХ століття ознаменував трансформацію у баченні розвитку людства, за паритетом інтересів бізнесу, держави та суспільства. Одним із визначальних інструментів досягнення такого паритету є механізм соціальної відповідальності.

Погоджуємось з думкою Охріменко О.О., Іванової Т.В., що необхідність активізації впровадження принципів соціальної відповідальності в життя суспільства, його правових та економічних інституцій обумовлена залученням України до процесів глобалізації, економічної інтеграції, важливістю створення позитивного іміджу вітчизняних підприємств на міжнародних ринках і на цій основі отримання додаткових конкурентних переваг [1, с.5].

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання соціальної відповідальності бізнесу досліджувало багато вчених-економістів як вітчизняних, так і зарубіжних, зокрема Петрашко Л, Беленька О., Божкова В.В., Сагер Л.Ю., Комарницький І. Ф., Галушка З. І., Гвоздик Д.О., Антонова А.Е., Баскакова К.Ю., Гальчак Х.Р., Гришова І. Ю., Шабатура Т. С., Колот А.М., Жук В., Carroll A. В., Davis K., Царик І.М., Колосок А.М., Акімова І., Бандирська О. В., Баюра Д. О., Парыгин Б. Д., Охріменко О.О., Іванова Т.В. та інші. Разом з тим, розмаїття підходів до вирішення зазначеної проблеми пояснюється відсутністю однозначного розуміння змісту та ролі соціальної відповідальності у діяльності підприємств.

Цілі статті. Основними аргументами, що стимулюють розвиток соціального управління підприємством, Гальчак Х.Р. виокремлено [2]:

- зростання соціальної орієнтації світових стандартів функціонування бізнесу;
- зростання потреби доповнення економічних методів управління соціальними, задля одержання очікуваного результату;
- зростання вагомості нематеріальних (інтелект, знання, адаптивність) елементів діяльності над матеріально-речовими;
- зростання вагомості людського чинника в потенціалі організації;
- інтелектуалізацію праці;
- розширення можливостей використання соціальних технологій тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Погоджуючись з наведеними вище аргументами, на нашу думку, все ж основним серед них є питання людяності та толерантності, як основи ведення соціально відповідальної економічної діяльності.

За дослідженнями Колота А.М., реакцією на потребу розбудови успішних прикладних систем соціально відповідальної діяльності стала поява в цій царині цілої низки концепцій, які містять результати наукового опрацювання питань соціальної відповідальності бізнес-структур. Наукова думка з даної проблематики сконцентрована в таких концепціях [3]:

- базова концепція корпоративної соціальної відповідальності (1950—1970-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної сприйнятливості (1970—1990-ті рр.);
- концепція корпоративної соціальної діяльності (1980—2000-ні роки).

При цьому базова концепція соціальної відповідальності, засновником якої слід вважати Г.Боуена [4], визначає пріоритетність суспільних цілей та цінностей над індивідуальними; концепція корпоративної соціальної сприйнятливості зосереджує увагу на здатності корпорації реагувати на суспільний вплив і сприймати суспільні потреби [3], тим самим доповнюючи базову концепцію соціальної відповідальності; концепція корпоративної соціальної діяльності передбачає формування комплексної моделі соціально відповідальної поведінки бізнес-структур.

Розвиток концепцій соціальної відповідальності, пошук спільних рис, дискусії стосовно їх достовірності та пріоритетності зумовив формування численних підходів до дослідження термінологічного апарату соціальної відповідальності бізнесу.

Так, Божкова В. В., Сагер Л. Ю. соціально-орієнтований, або соціальний бізнес розглядають як принципово новий різновид підприємництва, який має на мені не виключно отримання прибутку, а на відміну від традиційного, приносить прибутки, вирішуючи соціальні проблеми і допомагаючи суспільству функціонувати більш ефективно. Він приймає виклики суспільства, комбінуючи ділові ноу-хау з прагненням підвищити якість життя, і фокусуючись не на самому собі, а на проблемах та перспективах навколишнього світу [5, с.145].

Дане визначення акцентує увагу на пріоритетності суспільних інтересів над індивідуальними для ефективності функціонування соціально-економічних систем.

Комарницький І. Ф., Галушка З. І. обґрунтовують, що під поняттям «соціальне підприємництво» криється важлива сфера життєдіяльності суспільства, адже кризи та

соціальні проблеми неминуче призводять до поглиблення розшарування його членів за рівнем життя. Окрім державних установ, які за своїм призначенням повинні згладжувати такі протиріччя, є також й інші – неурядові, або приватні, що формують альтернативні шляхи зменшення соціальної напруги і вносять вагомий внесок у стабілізаційні процеси [6]. У даному визначенні акцентується увага на ролі громадянського суспільства, громадських організацій у згладжуванні соціальних протиріч.

Матеріали вільної енциклопедії дозволяють розглядати соціальну відповідальність бізнесу як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем [7].

При цьому завданнями соціальної відповідальності бізнесу є:

- сприяння сталому розвитку, у тому числі здоров'ю і добробуту суспільства;
- врахування очікувань зацікавлених сторін;
- відповідність чинному законодавству і міжнародним нормам поведінки;
- інтеграція у діяльність організації.

Жук В. при дослідженні соціального підприємництва, виокремлює три основних напрями [8], що притаманні різним країнам світу. У країнах Північної та Південної Америки соціальним підприємництвом є підприємницька діяльність неприбуткових організацій, дохід від якої спрямовується на вирішення соціальних проблем, надання послуг цільовій групі, заради якої створювалась організація, та покращення якості життя. Суб'єктами соціального підприємництва, в переважній більшості, є неприбуткові організації. У Європейських країнах соціальне підприємництво визначається більше як бізнес із соціальною місією. На відміну від звичайного підприємництва, на перше місце виходить соціальний аспект, або соціальний ефект від підприємницької діяльності, а потім фінансова ефективність. Третій напрямок соціального підприємництва використовується в більшості міжнародними приватними та громадськими фондами, створеними задля розвитку і підтримки даного напрямку соціально-економічної діяльності, які визначають соціальне підприємництво радше як інноваційну підприємницьку діяльність задля соціальних перетворень в суспільстві та громадах.

Таким чином, враховуючи вище наведені підходи, соціальну відповідальність слід розглядати з позиції:

- діяльності громадських неприбуткових організацій;
- діяльності комерційних бізнес-структур з соціальною місією;
- діяльності міжнародних фондів.

На нашу думку, даний перелік слід доповнити також соціально орієнтованою діяльністю комерційних структур. На відміну від діяльності комерційних бізнес-структур з соціальною місією, місією такого виду діяльності є фінансова, яка забезпечується ефективною діяльністю мотивованого персоналу, корпоративними інтересами та авторитетом компанії.

Петрашко Л. відстоює думку, що соціальним бізнесом мають займатися духовно та соціально зрілі особистості, які прагнуть допомогти вирішити частину проблем суспільства та ладні долати труднощі непорозуміння з боку влади, інших бізнес-структур, частини населення [9].

Ми погоджуємось з таким твердженням і вважаємо, що соціальна відповідальність та соціальне підприємництво не є пріоритетом бізнесменів на початковому етапі їх економічного становлення. Принципи соціальної відповідальності усвідомлюються, як правило, після певної первинної стадії накопичення капіталу. Тому фактор накопичення капіталу, на нашу думку, поруч з певними внутрішніми, моральними переконаннями підприємця, є визначальними при формуванні соціально

відповідального бізнесу. На сьогодні в Україні саме такий тип соціально орієнтованих підприємств набуває найбільшого розповсюдження поруч з громадськими організаціями та благодійними фондами.

Результати дослідження світового досвіду дозволяють сформулювати певні критерії соціально відповідальної організації, які виокремлюються за складовими (рис. 1).

Відповідні до визначених складових критерії соціальної відповідальності подано у табл.1.

Гвоздик Д.О., Антонова А.Е., Баскакова К.Ю. [10] виокремлюють принципи реалізації соціально-орієнтованого проекту, які нагадують ідеальну модель, до якої прагне соціальний підприємець, зокрема:

1) метою бізнесу не є надприбуток. Його мета полягає в тому, щоб подолати одну з гострих проблем, що загрожують суспільству. Наприклад, підвищити рівень життя, освіти, охорони здоров'я, забезпечити доступ до сучасних технологій, захистити довкілля;

2) інвестори в соціальний бізнес повертають тільки суму своїх інвестицій, без яких-небудь дивідендів. Як правило, індекс прибутковості проекту перевищує одиницю. Період окупності соціального проекту значно довший за прийнятні для бізнес-планів 3-5 років;

3) після повернення інвесторів суми інвестицій, основний прибуток компанії вкладається в її розвиток і поліпшення якості продукції;

4) проект має бути розроблено на принципах фінансової та економічної стійкості;

5) екологічна відповідальність соціально-орієнтованого бізнесу обов'язкова;

6) соціальний проект має забезпечувати працівників гідною заробітною платою й оптимальними умовами праці.



Рис. 1. Складові соціальної відповідальності бізнесу*

*власна розробка

Загалом погоджуючись з визначеними авторами принципами соціальної відповідальності бізнесу, все ж на нашу думку, варто уточнити такий аспект, що первинним у даному терміні, на нашу думку, є слово «бізнес» і розглядати його як неприбутковий, або суто благодійний вид не доцільно і досить суперечливо. Крім того, пункти 2 та 3 суперечать між собою, адже за умови виконання п.2, за якого індекс прибутковості не перевищує одиниці, прибутку компанія не матиме.

Тому ми погоджуємось з Гальчак Х.Р., що основними принципами соціально-орієнтованого менеджменту загалом є: партнерство, свобода, динамізм, толерантність,

співробітництво, відповідальність [2]. Такий підхід не применшує економічної сторони соціально відповідального бізнесу, а дозволяє поєднати усі його аспекти.

Разом з тим, такі дослідження наштовхують на дослідження такої категорії як соціальні інвестиції.

За дослідженнями І. Ю. Гришової, Т. С. Шабатури [11, с.184], соціальні інвестиції - це принципово новий рівень відносин між владою, бізнесом і суспільством, актуальність яких має відбивати очікування всіх учасників, враховувати їх пріоритети та покращувати рівень і якість життя людей. Разом з цим, обсяг потоків соціальних інвестицій залежить від:

- інвестиційного клімату держави, що визначається наявністю інвестиційного потенціалу, інвестиційним законодавством та рівнем інвестиційного ризику;
- критеріями здійснюваної та запланованої економічної політики країни, в основі якої лежить патентна політика, державні програми з удосконалення економіки на довгострокову перспективу, державні програми з надання субсидій і податкових пільг, система сертифікації виробів, система держзамовлень тощо;
- бюджетних обмежень, а саме діючого механізму бюджетних пріоритетів;
- станом соціального розвитку населення, що характеризує спосіб та рівень життя людей, стан здоров'я та тривалість життя.

Таблиця 1

Критерії соціальної відповідальності бізнесу*

Складові соціальної відповідальності	Критерії
Відповідальність перед працівниками	Належний рівень оплати та умов праці Сприятливий моральний та соціально-психологічний клімат у колективі Забезпечення фахового зростання персоналу Підвищення змістовності праці Запровадження програм соціального захисту працівників Моральне та матеріальне заохочення ефективної роботи Висока корпоративна культура, наявність кодексу ділової етики Забезпечення участі працівників у прийнятті рішень Розвинена соціальна інфраструктура
Відповідальність перед наступними поколіннями	Дбайливе ставлення до навколишнього середовища Використання енергозберігаючих та ресурсозберігаючих технологій Дотримання екологічних стандартів якості продукції Постійний екологічний моніторинг операційної діяльності
Відповідальність перед громадою	Добросовісна сплата податків і зборів Дотримання вимог чинного законодавства Реалізація благодійних проектів Участь у партнерських проектах з органами влади різних рівнів, громадськими організаціями, благодійними фондами, комерційними підприємствами
Відповідальність перед споживачами продукції	Виробництво та реалізація якісної продукції Встановлення помірного рівня рентабельності Помірна цінова політика Дотримання екологічних стандартів якості продукції
Відповідальність перед бізнес-партнерами	Дотримання договірних умов постачання та збуту Вчасна оплата товарів, робіт, послуг Участь у партнерських проектах благодійного та іншого характеру

*власна розробка на основі [1-6]

Таким чином, з врахуванням наведених вище тверджень, слід розрізняти соціальні інвестиції як певний різновид інвестицій, метою яких є не лише нарощення капіталу, а й обов'язково присутній соціальний ефект.

У фундаментальній статті «Аргументи за і проти взяття бізнесом соціальної відповідальності» К. Девіс підсумував основні аргументи за і проти корпоративної

соціальної відповідальності, які були нагромаджені на той час в науковій літературі (табл. 2).

При дослідження таких аспектів, автором певним чином протистояли поняття «соціальна відповідальність» і «економічна ефективність», однак таке протистояння не було абсолютним.

Важливим аспектом з позиції вітчизняних реалій є такий аргумент проти запровадження соціальної орієнтованості бізнесу як ризик надмірної концентрації влади в руках бізнесу. Для України це є великою небезпекою, адже реалізація соціальних проектів, допомога бізнесменів у вирішенні нагальних питань громади, створює громадську прихильність до соціального бізнесмена. Небезпеки у такому випадку немає, якщо бізнесмен реалізує соціальний бізнес постійно та системно, без прихованих цілей. Разом з тим, ризик виникає тоді, коли соціальне підприємництво носить хаотичний, несистемний характер, лише у передвиборчий період. Тому слід розрізнити соціально відповідальний бізнес і прихований соціальними ідеями бізнес.

Таблиця 2

Аргументи за і проти проведення компанією політики соціальної відповідальності [3; 12, с.313]

Аргументи за	Аргументи проти
Довгострокова заінтересованість бізнесу в суспільному процвітанні	Відмова від всемірної максимізації прибутку
Підвищення суспільного іміджу конкретних компаній	Втрати від соціальної активності
Підтримка життєздатності бізнесу як системи	Брак навичок вирішення соціальних завдань
Послаблення державного регулювання бізнесу	Розмивання основних цілей бізнесу
Відповідність бізнесу соціокультурним нормам	Послаблення міжнародного платіжного балансу
Зниження ризиків акціонерів щодо диверсифікації інвестиційного портфеля	Надмірна концентрація влади в руках бізнесу
Нові шляхи вирішення соціальних проблем (дайте бізнесу шанс!)	Слабкість суспільного контролю
Наявність у бізнесу необхідних ресурсів	Брак широкої суспільної підтримки
Можливість «конвертації» соціальних проблем у прибутковий бізнес	
Профілактика соціальних проблем ліпша за лікування	

Праці К.Девіса наштовхнули науковців на подальші дослідження у цій площині. Зокрема, у наступні періоди з'являється модель А. Керролла, що охоплює чотири типи соціальної відповідальності організації: економічну, правову, етичну і так звану дискреційну. Згодом вона трансформується у підамідальну методологічну модель, що передбачає застосування управлінської термінології визначає, що компанія, яка сповідує корпоративну соціальну відповідальність, має прагнути одержувати прибуток, поважати закони, бути етичною, а також хорошим корпоративним громадянином [13].

Певним доповненням праці К.Девіса, А.Керролла є дослідження В.В. Божкової та Л.Ю. Сагер, які у праці «Соціально-відповідальний бізнес як один із напрямків поліпшення іміджу вітчизняних суб'єктів господарювання» дослідили позитивні та негативні аспекти соціальної відповідальності бізнесу (табл. 3). З врахуванням вищенаведеного, соціально відповідальний бізнес слід розглядати як необхідну умову економічного розвитку суспільства, де пріоритетами є не лише нарощення капіталу будь-якою ціною, а нарощення капіталу з врахуванням принципів соціальної вимогливості.

В.Жук у праці «Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні» визначив обмежувальні фактори розвитку соціальної відповідальності бізнесу, якими є [8]:

- відсутність сформованого та впливового сектору громадянського суспільства, котрий би просував ідеї соціальної відповідальності і спеціалістів, які професійно б займалися даною проблемою;
- відсутність незалежної громадської експертизи соціальних і культурних проектів та програм;
- існуючі законодавчі обмеження розмірів і способів можливої допомоги нужденним;
- відсутність регіонального закону про благодійництво;
- відсутність системи інформування суспільства про соціальні та благодійні проекти, про інвесторів соціальних програм та системи оцінки суспільством результатів соціальних програм бізнесу;
- відсутність зацікавленості в даній сфері бізнес-структур, що пов'язано з роллю держави та з проблемами у законодавчій сфері;
- відсутність досвіду та успішних прикладів з соціального підприємництва;
- відсутність центру розвитку соціального підприємництва та донорських організацій, що постійно займаються даним напрямком.

Таблиця 3

Переваги та недоліки впровадження соціальної відповідальності бізнесу [14, с.150]

Для бізнесу	Для суспільства	Для держави
Переваги		
можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю	можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю	можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю
забезпечення суспільної репутації організації, поліпшення іміджу	удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення	вирішення частини ключових соціальних проблем
зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг	можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери	збереження і використання "інтелектуального ресурсу" на потреби країни і регіону
зростання професіоналізму і утримання кадрового потенціалу на підприємстві	можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів	можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери
забезпечення лояльності персоналу компанії	розвиток соціальної і творчої активності населення	розвиток соціальної і творчої активності населення
можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці	створення соціальних ресурсів виробничої діяльності	відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти як фактор посилення іміджу держави
зростання вартості нематеріальних активів	збільшення матеріальної бази, що обкладається податком, та сплата податків	збільшення матеріальної бази, що обкладається податком, та сплата податків
скорочення оперативних витрат	відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти	
Недоліки		
порушення принципу максимізації прибутку. (направлення частини ресурсів на соціальні потреби знижує вплив даного принципу)	недостатній рівень звітності широкій публіці	Вилучення коштів на соціальні програми за рахунок зменшення бюджетів економічних програм
витрати на соціальну залученість (засоби, що направляються на соціальні потреби, є для підприємства витратами)	перенесення витрат на заходи соціальної відповідальності на споживачів у вигляді підвищення цін	
недолік уміння вирішувати соціальні проблеми (персонал підприємств, як правило, позбавлений досвіду роботи з даними питаннями)	перенесення відповідальності за вирішення соціальних проблем на сферу бізнесу	

За дослідженнями Л.Петрашко [9], на сьогодні в Україні сформовано ряд мотивуючих чинників становлення вітчизняної моделі колективної соціальної відповідальності. Загальний перелік названих мотивів слід класифікувати в розрізі зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища країни. Характеристики міжнародного середовища країни, що мотивують розвиток і формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності - це: необхідність позиціонування України у глобальному бізнес-середовищі, географічна належність до регіону зі стійкими традиціями у сфері колективної соціальної відповідальності – Європейського Союзу, підтримка глобальних ініціатив.

Таким чином, формування концептуальних засад дослідження соціальної відповідальності бізнесу пройшло значний шлях з виокремленням підходів до розуміння її суті, принципів та критеріїв. На сьогодні в реаліях української економіки, соціальна відповідальність бізнесу є необхідною умовою збереження нації, адже діючі механізми регулювання економіки та соціального захисту не спроможні забезпечити соціальних та економічних гарантій громадянам, стабільності і благополуччя в українському суспільстві. На сьогодні виникає парадоксальна ситуація, коли громади більшу надію покладають на благодійні фонди та організації при вирішенні соціальних, інфраструктурних проблем, ніж на органи влади різних рівнів, функціями яких безпосередньо і є така діяльність.

Тому для українських реалій важливим є розуміння потреби запровадження соціально орієнтованого бізнесу і як необхідної умови збереження української нації та забезпечення конкурентоспроможності країни на основі підтримки загальносвітових тенденцій.

Список використаних джерел:

1. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. – Навч. посіб. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». – 2015. –180 с.
2. Гальчак Х.Р. Принцип соціальної відповідальності в контексті соціально-орієнтованого менеджменту/ Х.Р. Гальчак// Електронний ресурс – Режим доступу: Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>
3. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів/Електронний ресурс – Режим доступу: https://kneu.edu.ua/userfiles/Department_of.../statya.doc
4. Bowen H. 1953. Social responsibilities of the businessman / H. Bowen // Harper & Row. — N.Y.
5. Комарницький І. Ф., Галушка З. І. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління сучасним підприємством – Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/>
6. Соціальна відповідальність бізнесу/ Електронний ресурс – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%>
7. Жук В. Напрями підвищення соціальної відповідальності бізнесу на місцевому рівні/ Електронний ресурс – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/november/13.htm>
8. Петрашко Л. Корпоративна соціальна відповідальність в українській бізнес практиці/Л.Петрашко// Електронний ресурс. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Mep/2011_14-15/6_Petrashko.pdf]
9. Гвоздик Д.О., Антонова А.Е., Баскакова К.Ю. Соціальний бізнес-проект «колесики» як крок до розвитку соціально-орієнтованого бізнесу в Україні/ Електронний ресурс – Режим доступу: <fcapital.biz/supload/files/368140403461400.doc>
10. Гришова І. Ю., Шабатура Т. С. Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціально-орієнтованого бізнесу/ І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент», випуск 4 (59), 2014.
11. Davis K. 1973. The case for and against business assumption of social responsibilities. — P. 313—321.
12. Carroll A. B. 1991. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organizational stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. — Vol. 34(4). — P. 43.
13. Беленька О. Соціально-орієнтований бізнес: управлінський аспект. Електронний ресурс. Режим доступу: [https://feu.kneu.edu.ua/ua/confere_nce/conf_social_dev_ukr_12/section5/belenka]

УДК 331.101:330.341.1

Семів Л.К., д.е.н., професор

Гузар У.Є., к.е.н.

Львівський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

МОДИФІКАЦІЯ КАТЕГОРІЇ «ТРУДОВА ДІЯЛЬНІСТЬ» В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

У публікації проаналізовано основні особливості модифікації категорії «трудова діяльність» в умовах розвитку економіки знань. Подані авторські визначення понять «праця» та «трудова діяльність». Визначено основні переваги трудової діяльності в умовах формування знаннєвого суспільства.

Ключові слова: трудова діяльність, праця, професія, знання, інновації, дистанційна трудова діяльність.

Semiv L., Huzar U.

MODIFICATION OF CATEGORY WORK ACTIVITIES WITHIN CONTEXT OF KNOWLEDGE-BASED ECONOMY DEVELOPMENT

The publication analyzes the main features of modifications of the category "labour" in terms of the development of the knowledge economy. Presents the author's determination of concepts "labour" and "work activities". Basic advantages of labour activity are certain in the conditions of forming of Knowledge Society.

Keywords: labour activity, labour, profession, knowledge, innovations, controlled from distance labour

Семив Л.К., Гузар У.Е.

МОДИФІКАЦІЯ КАТЕГОРИЇ "ТРУДОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ" В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

В публикации проанализированы основные особенности модификации категории "трудова діяльність" в условиях развития экономики знаний. Поданные авторские определения понятий "труд" и "трудова діяльність". Определены основные преимущества трудовой деятельности в условиях формирования знаннєвого общества.

Ключевые слова: трудовая деятельность, труд, профессия, знание, инновации, дистанционная трудовая деятельность.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. На початку ХХІ століття концепція Знання як джерела економічного розвитку сприяла виникненню нового поняття — економіка Знання (knowledge-based economy). Сьогодні знання стають основним джерелом багатства, прогресивного розвитку націй і держав та лежать в основі трудової діяльності. Хоча поняття економіки знань не є новим, сьогодні воно розкривається інноваційними гранями, котрі засвідчують, що трудова діяльність, здатна забезпечити прискорене інтенсивне соціально-економічне зростання, активізація розвитку України як конкурентоспроможної держави є неможливими без розвитку знаннєвої економіки.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Основи економіки знань започаткували і розвинули відомі зарубіжні вчені Ф.Хакс, Й.Шумпетер, Ф.Махлуп, П.Друкер. Серед іноземних та вітчизняних вчених найбільш змістовні праці в досліджуваній сфері належать В.Іноземцеву, В.Макарову, С.Вовканичу, В.Гейцю, І.Курилу, Л.Семів та ін. На тлі цих досліджень активізувалося вивчення в різних ракурсах трудової діяльності. Так, дослідженням проблем трудової діяльності в контексті вчення про формування та використання робочої сили займалися такі зарубіжні та вітчизняні учені, як А.Сміт, Дж.Кейнс, Б.Генкін, І.Маслова. Вивченню факторів трудової діяльності на тлі дослідження людського капіталу присвячені праці

таких відомих вчених в Україні, як Я.Вітвицький, О.Грішнова, О.Головінова, Г.Зелінська, У.Садова, Н.Слівінська, Л.Шевчук та інші.

Цілями статті є визначення особливостей модифікації категорії «трудова діяльність» в період розвитку економіки знань.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основу розвитку будь-якої економічної системи складає трудова діяльність кожного індивіда. Економіка знань не є винятком, однак в нових соціально-економічних умовах відбувається трансформація поняття трудова діяльність, яке набуває інтелектуальних рис, де зростає роль освіченого працівника, який може активно створювати нові знання, використовувати ці здобуті знання у щоденній діяльності, продукувати нові ідеї, тим самим постійно удосконалюючи процес виробництва та управління.

На основі знань з використанням наукомістких та інформаційних технологій відбувається зростання продуктивності праці, а отже ставляться нові вимоги до трудової діяльності індивідів. Якщо у традиційній економіці кінцевим продуктом трудової діяльності є товар матеріальний, то в умовах економіки знань кінцевим продуктом трудової діяльності стають знання, вартість яких незмірно зростає, саме знання виставлені на ринок для продажу стають найціннішим товаром економіки знань.

Характеристика нових інноваційних рис трудової діяльності в умовах розвитку економіки знань потребує конкретизації значення поняття трудова діяльність. На сьогодні поняття трудової діяльності не є чітко сформульованим та дослідженим. Багато вчених в галузі економіки, соціології, філософії, психології ототожнюють трудову діяльність і працю. Тому поняття трудової діяльності потребує більш детального дослідження та обґрунтування.

Варто констатувати той факт, що категорія „трудова діяльність” в радянській літературі трактувалась як матеріальний фізичний процес перетворення предметів на продукти матеріального виробництва. На нашу думку, це було великою помилкою, оскільки призвело до ототожнення трудової діяльності лише як фізичної, як процес матеріального виробництва. Наслідком цього було неврахування ролі розумової (інтелектуальної) діяльності як більш продуктивної та соціально значущої [1]. Відповідно у структурі трудової діяльності виділяли мету, засоби праці, предмети праці, використані технології, а для характеристики трудової діяльності використовували такі параметри як ефективність, продуктивність, розподіл праці. Сьогодні ж окрім матеріальної виділяють духовну трудову діяльність, у яку включають пізнавальну, ціннісно-прогностичну та прогностичну діяльність.

У економіці під трудовою діяльністю розуміють доцільну форму професійної активності індивіда, що зумовлена техніко-технологічними засобами, які не залежать від суб'єктивних побажань. Трудова діяльність – це відносно жорстко фіксована в просторі і часі доцільна низка операцій і функцій, які виконують люди, об'єднані у виробничі організації.

Трудова діяльність пов'язана із розподілом благ, послуг, цінностей та ідей, організацією і управлінням працівниками зайнятими в суспільному виробництві; забезпеченням обміну продуктами діяльності та їх еквівалентами, а кінцевою метою такої діяльності є: створення матеріальних благ, надання послуг різного цільового призначення, виробництво наукових ідей, збереження і передання інформації [2, 466].

Академік А. А. Чухно розмежує поняття трудової діяльності із поняттям праці. Трудова діяльність не обмежується процесом праці. Діяльність – це специфічна форма ставлення до навколишнього світу, змістом якої є його доцільна зміна і перетворення в інтересах людей, зміна, яка містить мету, засоби, результат і сам процес [3, 292-317].

Нерідко трудова діяльність характеризується, як механічне поєднання елементарних стандартних рухів, не враховуючи психологічні закономірності їхньої регуляції. Одним із засобів впровадження прогресивних методів праці на виробництві є

знаходження методів діяльності, які відповідають конкретним виробничим умовам. Трудова діяльність є частиною виробничого процесу, під якою розуміють зміни, які зазнає предмет праці і дії працівників, які спрямовані на зміну предмету праці [4].

Відносно до діапазону впливу, трудова діяльність – це тривалий процес, який займає весь період трудового життя людини. В умовах економіки знань трудова діяльність не лише займає усе трудове життя особистості, але вимагає постійного вдосконалення своїх знань та навичок, інтелектуального самовдосконалення, розкриття та розвиток творчого потенціалу, що стає запорукою розвитку знаннево-інноваційної економіки.

Поняття „трудова діяльність” із розвитком економіки знань зазнавало значної трансформації. Науковці трактували цей термін як доцільну форму професійної активності індивіда, зумовлену техніко-технологічними засобами; інші як структуру в якій здійснюється процес перетворення інформації та енергії, ще інші ототожнювали поняття „трудова діяльність” із поняттям „праця”.

Основною вимогою до трудової діяльності в умовах економіки знань стає необхідність безперервного продукування нового продукту – знань. Завданням працівника, який в результаті трудової діяльності створює нове знання, стає зміна не лише себе, але з часом усього світу, адже на основі знань створюються інновації, які покликані удосконалювати те середовище де їх впроваджують.

Поняття “праця” та „трудова діяльність” тісно пов’язані між собою. О. А. Грішнова визначає працю як процес усвідомленої трудової діяльності людини, який здійснюється заради одержання корисного результату і є, з одного боку, процесом взаємодії людини із засобами, предметами праці у межах певної технології та організації, а, з іншого боку – процесом суспільної взаємодії між людьми [5, 50].

Ми вважаємо, що *праця є більш абстрактним поняттям, своєрідною дією, зумовленою прикладанням певних розумових або фізичних зусиль для досягнення власних потреб*. Праця постає процесом одноразовим, але багато повторюваним [6, 28].

Більш вужчим поняттям трудової діяльності є професія. Під професією (від лат. *professio* – офіційно зазначене заняття, спеціальність) розуміють рід трудової діяльності, що вимагає певних знань і трудових навичок і є джерелом існування [7, 556]. О. М. Бандурка трактує поняття “професія” як вид трудової діяльності, занять, що вимагають від людини певної підготовки і відповідних знань, умінь і навичок, набутих у результаті спеціальної підготовки [8].

Професійна спрямованість трудової діяльності набуває особливого значення, стає вузькоспеціалізованою. З’являється численна кількість нових видів професійної трудової діяльності порівняно з традиційною економікою. Професійна цінність індивіда визначається цінністю знань, яким він володіє та можливістю за допомогою отриманих знань в процесі інтелектуальної діяльності створювати нові продукти, які користуються попитом на ринку і приносять максимальні прибутки для компанії. Цінний працівник, з вузькою сферою трудової діяльності стає дуже важливим для компанії, водночас особа яка здатна творити нові продукти отримує можливості для мобільності на ринку праці і може сама вибирати кому і за скільки продавати свої знання. Тут уже не компанії диктують вимоги до трудової діяльності, а трудова діяльність диктує вимоги компаніям, оскільки створення знань – це процес творчий, для його гармонійної реалізації потрібно забезпечити необхідні умови, за яких особа не відволікається на повсякденні клопоти, а зайнята лише процесом творення.

Ми вважаємо, що *трудова діяльність – це обраний з власної волі вид діяльності, який ґрунтується на договірних відносинах між роботодавцем та найманим працівником про виконання певних функціональних обов’язків, в процесі здійснення яких центральне місце займає особистість, її індивідуальні потреби та інтереси, а основним продуктом виступає вміння набувати, застосовувати та реалізовувати знання* [6, 29].

Перевагою трудової діяльності в умовах формування знаннєвого суспільства є можливість нівелювання категорії відстані, чому сприяє розвиток інформаційно-комунікаційних технологій. Водночас, розвиток ІКТ у сфері обміну інформацією та знаннями вимагає від кожного працівника опанування навичками їх досконалого володіння.

В умовах розвитку економіки знань та розвитку інформаційного суспільства людина може повноправно брати участь в економічній діяльності, знаходячись далеко від великих економічних центрів. У новій економіці значно зменшується значення бюрократичного управління економічною діяльністю, і працівники при виконанні своїх основних функцій стають більш самостійними, а кожна організаційна одиниця являє собою окремих модуль, направлений на вирішення конкретного завдання чи завдань [9].

Цьому сприяє поява нових форм підприємницької діяльності, які не вимагають фізичної присутності підприємця, а свою діяльність він може здійснювати за тисячі кілометрів від місця праці, одержуючи при цьому набагато вищий прибуток за осіб, які змушені цілий день сидіти на робочому місці. Прикладом цього стає Інтернет-підприємництво як один з видів інноваційної діяльності який набуває все більшого поширення.

З'являється поняття «дистанційної трудової діяльності» (ДТД), яка одержує широкі перспективи в умовах інтелектуалізації праці, оскільки підприємство, яке використовує ДТД отримує ряд переваг серед яких: зростання ефективності використання трудового потенціалу персоналу; зростання показників продуктивності праці; оптимізація витрат на відбір персоналу; підвищення рівня задоволеності працею серед працівників; оптимізація складу робочих колективів; покращення психологічного клімату в колективі; скорочення витрат на організацію та підтримку робочих місць та соціальне забезпечення персоналу [10]. На здійснення ДТД працівником впливають психолого-фізіологічні (стать, вік, стан здоров'я, ціннісні орієнтації), професійні (здатність самостійно контролювати та розподіляти робочий час, рівень освіти, спеціальної підготовки, досвід роботи, інтелектуальний потенціал та творчі здібності), соціально-побутові (сімейний стан, обсяги житлової площі) фактори. Для здійснення ДТД працівникові створюється відповідний інформаційно-трудоий простір. Інформація може надходити від дистанційного роботодавця, централізованої бази даних підприємства чи з додаткових джерел. До особливостей ДТД відносять: гнучкий режим робочого часу, ізолюваність від робочого колективу, відсутність постійного переміщення до стаціонарного місця роботи, відсутність безпосереднього чи постійного контролю керівництва, самостійність, постійний розвиток творчої інтелектуальної праці [11].

Висновки. Аналізуючи тенденції, що зараз панують у найбільш розвинутих державах світу, можна дійти висновку, що вже у найближчому майбутньому суттєві конкурентні переваги отримають країни, які створюватимуть більше додаткової інноваційної вартості. Одним із основних механізмів продукування інновацій є трудова діяльність індивідів, яка в умовах розвитку економіки знань набуває нових, інтелектуальних рис. Саме творча праця орієнтується на формування та розвиток інтелектуального капіталу в трудовій діяльності, створення і впровадження інновацій, а її результатом є не лише новий інтелектуальний продукт, а й інтелектуальний розвиток самої творчої особистості.

Список використаних джерел:

- 1.Найдьонов П.К., Білецький В.В. Сучасна соціально-філософська рефлексія відчуження. Відчуження і виробнича діяльність. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.iai.donetsk.ua
- 2.Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник. У 2 т. Т.2. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ. – 2006. – 568 с.
- 3.Основи економічної теорії: підручник / А.А.Чухно, П.С.Єщенко, Г.Н.Климко та ін./ За ред. А.А.Чухна. – К.: Вища школа, 2001. – 606 с.

4. Коломієць Ю.В., Шульга О.М. Психолого-педагогічна характеристика трудового процесу як особливого виду діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8._NPE_2007/Pedagogica/21198.doc.htm
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535 с. ISBN 966-346-001-6
6. Гузар У.Є. Трансформація трудової діяльності в умовах переходу до економіки знань: дис..кандидата економ.наук: 08.00.07 / Гузар Уляна Євгенівна. – Львів, 2011. – с.49.
7. Словник іншомовних слів / За ред. О. С. Мельничука. – К.: Головна редакція УРЕ, 1977. – 776 с.
8. Сарацинська І. До проблеми формування моделі фахівця правоохоронної сфери [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pippo/2009_1/Sarajynskaya.htm
9. Максименко І.А. Розвиток інноваційності економічної діяльності в умовах становлення економіки знань [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rusnauka.com/PNR-2006/Economics/14_maksimenkoia.doc.html
10. Пушкар О.І., Балакірева С.О. Концептуальні засади дослідження впровадження та застосування дистанційної трудової діяльності на підприємствах України. // Економіка розвитку, Харків. – ХНЕУ, 2006. - № 4(40). – с. 57.
11. Пушкар О.І. Соціально-економічні аспекти дистанційної трудової діяльності. / О.І.Пушкар, С.О.Балакірева // Економіка розвитку. – 2006. - № 1(37). – с. 5 – 7.

РЕЦЕНЗІЇ

УДК 339.9 (075.8)

**РЕЦЕНЗІЯ НА ПІДРУЧНИК
«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**

(Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук)

Сучасний світ швидко трансформується та намагається пристосуватися до нових змін. Викладання дисциплін, що пов'язані зі світовими економічними процесами потребує постійного аналізу сучасних тенденцій та особливостей функціонування міжнародних ринків. Наявність значної кількості попередньо написаних підручників та посібників з міжнародної економіки, що базуються на класичних схемах викладання, не в повній мірі задовольняють запитів прогресивного студентства та викладачів, що намагаються вдосконалити свою викладацьку діяльність. Вагому роль у навчально-методичному та науковому аспекті займає підручник «Міжнародна економіка» провідних фахівців у сфері міжнародних економічних відносин та світового господарства Лук'яненка Д. Г., Поручника А. М. та Столярчук Я. М. виданий у Державному вищому навчальному закладі ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» МОН України у 2014 році. Слід відмітити, що підручник вирізняється новим науковим баченням проблем міжнародної економіки, цікавою є структура та логіка викладених матеріалів. Зокрема у вступі визначені ключові дидактичні завдання щодо формування відповідного рівня абстрактного занурення студентів у економічну науку, охарактеризовано наповнення основних розділів та сформовані принципи трансформація міжнародної економіки від дисципліни до науки.

У першому розділі «Міжнародна економічна система» визначено сутність світового господарства як системи, взаємодію національних економік на основі конвергенції, досліджені ядро міжнародної економічної системи, міжнародний поділ праці, особливості форм міжнародних економічних відносин у XXI столітті та суб'єкти і види міжнародної економічної діяльності.

Другий розділ присвячений міжнародній торгівлі та рівновазі світового попиту і пропозиції, а саме: визначено мотиваційні чинники та показники міжнародної торгівлі, її види та методи, трансформація світового ринку товарів та послуг, особливості ціноутворення, регулятивні механізми, державне стимулювання експорту та потенційні можливості України в нарощуванні конкурентних позицій на світовому ринку товарів та послуг.

Третій та четвертий розділи підручника присвячені руху одного з основних факторів виробництва, а саме капіталу, у формі міжнародних інвестицій та кредиту. У даних структурних розділах проведений аналіз сучасних особливостей міжнародного руху капіталу, досліджені прямі та портфельні інвестиції, вплив інвестиційного клімату на міжнародне інвестування, інвестиційна транснаціоналізація економіки України, досліджені інститути регулювання інвестиційно-виробничого співробітництва країн, охарактеризовано джерела, обсяги та спрямування міжнародного кредиту, визначена специфіка функціонування євrorинків, сутність і структура світового фінансового ринку, місія та функції кредитно-фінансових організацій, співробітництво України з міжнародними кредитно-фінансовими організаціями та управління зовнішнім боргом.

У розділ 5 «Трансформація світового ринку праці та міжнародні міграційні процеси» досліджено сучасну сегментацію світового ринку праці, ключові напрями його модифікації, характер та сучасні особливості міжнародної трудової міграції,

досліджено вигоди та загрози впливу інтелекту, глобальні центри акумуляції трудових мігрантів, наслідки міграції, відповідність національним інтересам та перспективам участі України в міжнародних міграційних процесах.

Розділ 6 «Валютний механізм функціонування сучасного світового господарства» розкриває параметри світової валютної системи, її структуру, еволюцію, особливості формування попиту та пропонування на світових валютних ринках, механізм здійснення операцій та їх різновиди, становлення та розвиток валютного ринку України.

Сьомий розділ присвячено визначенню сутності та організаційних засад проведення міжнародних розрахунків, їх типів, видів, форм, досліджено взаємозв'язок платіжного балансу та макроекономічних показників, механізм підтримання його рівноваги, в тому числі і для України.

У восьмому розділі розглянуто сутність, передумови та фактори регіональної економічної інтеграції, її різномірний характер, досліджено практичні аспекти реалізації інтеграційних прагнень у різних регіонах світу, зокрема на теренах Європи, Північної Америки, Латинської Америки, Африканському континенті та пострадянському просторі.

Новаторський підхід прослідковується у формуванні розділу 9 «Глобалізація економічного розвитку: тенденції, асиметрії, регулювання», де визначено сутність і рушійні сили економічної глобалізації, характер і міру залучення країн у глобальний економічний простір, асиметрії розвитку фінансового глобалізму, здійснено аналіз нових гравців глобального фінансового ринку, глобальних проблем людства та способів їх розв'язання, розглянуто формування нового міжнародного економічного порядку, регуляторну систему глобального порядку та параметри економічного розвитку України.

На особливу увагу заслуговують запропоновані авторами новітні тенденції та прогнози за кожним розділом підручника, що нашоухують читачів та студентів на поглиблення своїх досліджень та формування комплексного світосприйняття міжнародних економічних процесів в залежності від сучасних реалій та динаміки розвитку світової економіки.

Окремий підрозділ видання присвячено лауреатам Нобелівської премії з міжнародної економіки, що логічно доповнює усі попередні напрацювання та дає змогу визначити внесок провідних економістів у розвиток теорії та практики світової економіки.

Загалом видання «Міжнародна економіка: підручник / Д.Г.Лук'яненко, А.М.Поручник, Я.М.Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.» відзначається високим науковим рівнем, новизною подання, ґрунтовним літературним напрацюванням, оригінальною методикою викладення. Український ринок навчально-методичної та наукової літератури давно потребував такої ґрунтовної праці, що значно спростить як процес викладання так і сприйняття матеріалу. Це помітне явище у вітчизняній економічній науці. Праця буде корисною для науковців, викладачів, студентам-міжнародникам вищих навчальних закладів та економістам-практикам.

Герасимчук З. В., доктор економічних наук, професор
проректор з науково-педагогічної роботи Луцького НТУ

Савош Л. В., кандидат економічних наук, доцент
завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Луцького НТУ

* (Рец. : Міжнародна економіка : підручник / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2014. – 762 с.).